

# FERRON

**ГODOVOЙ  
OТЧЕТ  
2021**

Общество  
с ограниченной  
ответственностью  
«Феррони»



## №1

**В ЕВРОПЕ\***

По объёму производства  
входных дверей

Годовой отчет Общества с ограниченной ответственностью «Феррони» за 2021 г. (также по тексту ООО «Феррони», «Феррони», Компания) подготовлен на основе информации, доступной ООО «Феррони» и его дочерним обществам (также по тексту Годового отчета совместно именуемые «Группа», Группа компаний «Феррони», Группа «Феррони») на 31 декабря 2021 г., если из смысла или содержания представленной информации не усматривается иное.

Настоящий Годовой отчет адресован широкому кругу заинтересованных сторон и отражает основные результаты деятельности «Феррони» за 2021 г. в области стратегического управления, финансовой и операционной деятельности.

Настоящий Годовой отчет следует читать целиком, принимая во внимание содержание всех его разделов, а также содержащихся в нем примечаний и пояснений.

\* по данным международного консалтингового агентства  
Interconnection Consulting

# Содержание

## ПРОФИЛЬ КОМПАНИИ

- 04 О группе компаний
- 06 Обращение учредителя
- 10 Структура группы
- 12 Миссия и основные направления развития
- 16 Стратегические задачи и инвестиционные проекты
- 20 Органы управления и ключевые сотрудники
- 24 История компании
- 28 Награды компании

## ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

- 30 Консолидированные финансовые показатели группы за 3 года
- 32 Основные показатели
- 36 Система управления рисками

## НАШЕ ПРОИЗВОДСТВО

- 38 Производственные площадки
- 40 Завод в Йошкар-Оле
- 42 Завод в Тольятти
- 44 Собственное производство

## РЫНОК ВХОДНЫХ ДВЕРЕЙ

- 46 География представленности
- 52 Продукция (ассортимент)
- 54 Подробный отраслевой обзор, положение компании
- 56 Собственные проекты

## ЦЕННОСТИ ФЕРРОНИ

- 58 Ключевые партнеры
- 60 Сотрудники, вопросы охраны труда
- 62 Доска почета
- 64 Социальная ответственность, благотворительность

# О группе компаний

## Феррони – лидер рынка входных дверей

Группа компаний «Феррони» крупнейший производитель входных дверей в России и один из мировых лидеров направления. Мы стремимся делать по-настоящему качественные двери и оказывать достойный сервис нашим партнерам.

**2 завода группы компаний обеспечивают бесперебойное функционирование и продажу наших изделий.** В 2021 году были запущены направления высоких технологий: сейчас специалисты группы компаний разрабатывают новые умные замки и трудятся над оптимизацией работы заводов.

Феррони постоянно развивается и увеличивает свою сеть, чтобы максимально сократить логистическое плечо. Так в 2021 году мы запустили новые обособленные подразделения и пункты выдачи товара внутри страны. Двери под маркой «Феррони» экспортируются в 28 стран

мира. География продаж максимально обширна и включает страны СНГ, балканские страны (Сербия, Босния и Герцеговина), Южную Америку, Африку и Азию.

Такие темпы развития компании сделали логичной дальнейшую трансформацию «Феррони» в публичную компанию, привлекательную для инвесторов.

# 150

разновидностей дверей<sup>1</sup>

# 24

города России  
собственные  
представительства

# главное

# 385 405

дверей  
объем экспорта

<sup>1</sup> представлено в ассортименте группы компаний

# Обращение учредителя



**Кузнецов Евгений**  
учредитель  
ООО «Феррони»

Группа компаний «Феррони» за прошедший год укрепила свои позиции на рынке. Мы остаемся лидерами в отрасли и с каждым годом увеличиваем объемы производства. Сегодня «Феррони» — это крупнейшая в стране объединенная группа компаний среди производителей входных металлических дверей, где трудоустроены более 5 400 человек.

Каждому из всех 5 400 сотрудников принадлежит доля успеха всего предприятия. Благодаря их труду и усердию мы заняли такие высокие позиции на рынке и с каждым годом увеличиваем свои темпы роста. Я искренне рад, что в «Феррони» работают настоящие профессионалы, которым не безразлична судьба компании.

За прошлый год бизнес существенно вырос и 2021 стал для нас знаковым, наша головная компания «Феррони» стала публичной и провела успешное размещения первого выпуска облигаций на сумму в 250 млн рублей.

# 7 900 000 000

тыс. рублей

общий объем инвестиций  
в проекты компании

Теперь среди нашей аудитории не только надежные партнеры, сотрудники и потребители, но и инвесторы, которые увидели ценность и потенциал бизнеса «Феррони». Мы понимаем ответственность перед вами, и с этого года, добавили в перечень своих материалов годовой отчет для инвесторов, который находится перед вами. Этот отчет станет ежегодным честным и открытым материалом, предназначенным для всего инвестиционного сообщества.

Сегодня в «Феррони» мы не только производим входные двери, но и в полной мере занимаемся инновационной деятельностью. В рамках нашего проекта мы создали более 1500 рабочих мест в Тольятти в пандемийные 2020-2021 гг. Предприятие Феррони в Тольятти имеет статус резидента территории опережающего социально-экономического развития и резидента особой экономической зоны по производству противопожарных дверей. В Йошкар-Оле мы являемся системообразующей компанией, особо стоит отметить, что 2 наши компании стали резидентами Фонда Сколково (Жигулевская долина), в том числе первыми получили статус индустриального партнера в регионе.

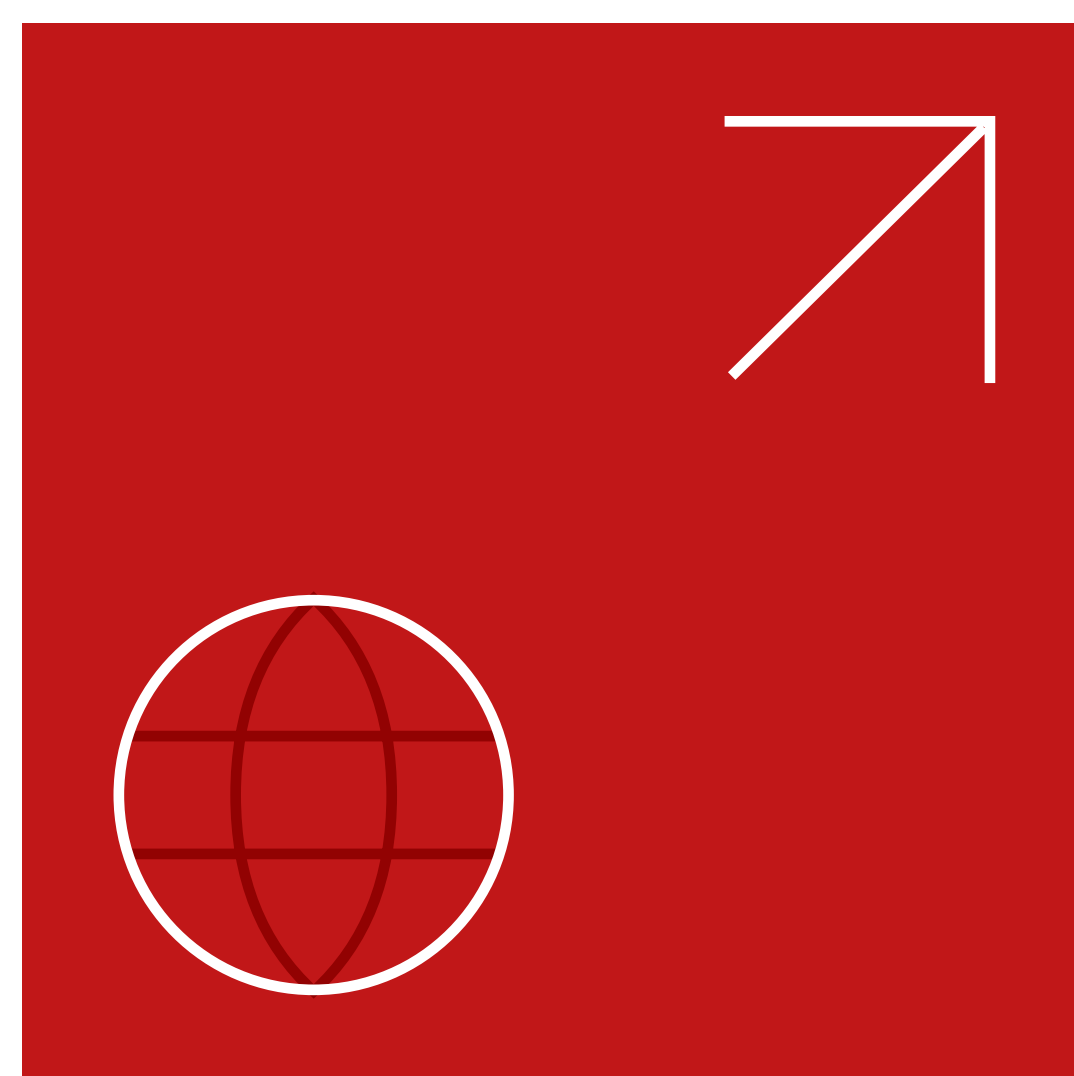
За время работы мы достигли и сохраняем лидирующую позицию на рынке своей товарной группы, как самый крупный экспортер. При этом мы занимаемся прямым импортом товаров, необходимых для производственной деятельности.

Такие позиции и кратный рост создали благоприятные условия для трансформации компании в публичную. Мы сделали собственный выпуск облигаций, торгующихся на Московской валютной бирже.

Кредитный  
рейтинг

**BB-RU**  
прогноз  
стабильный<sup>1</sup>

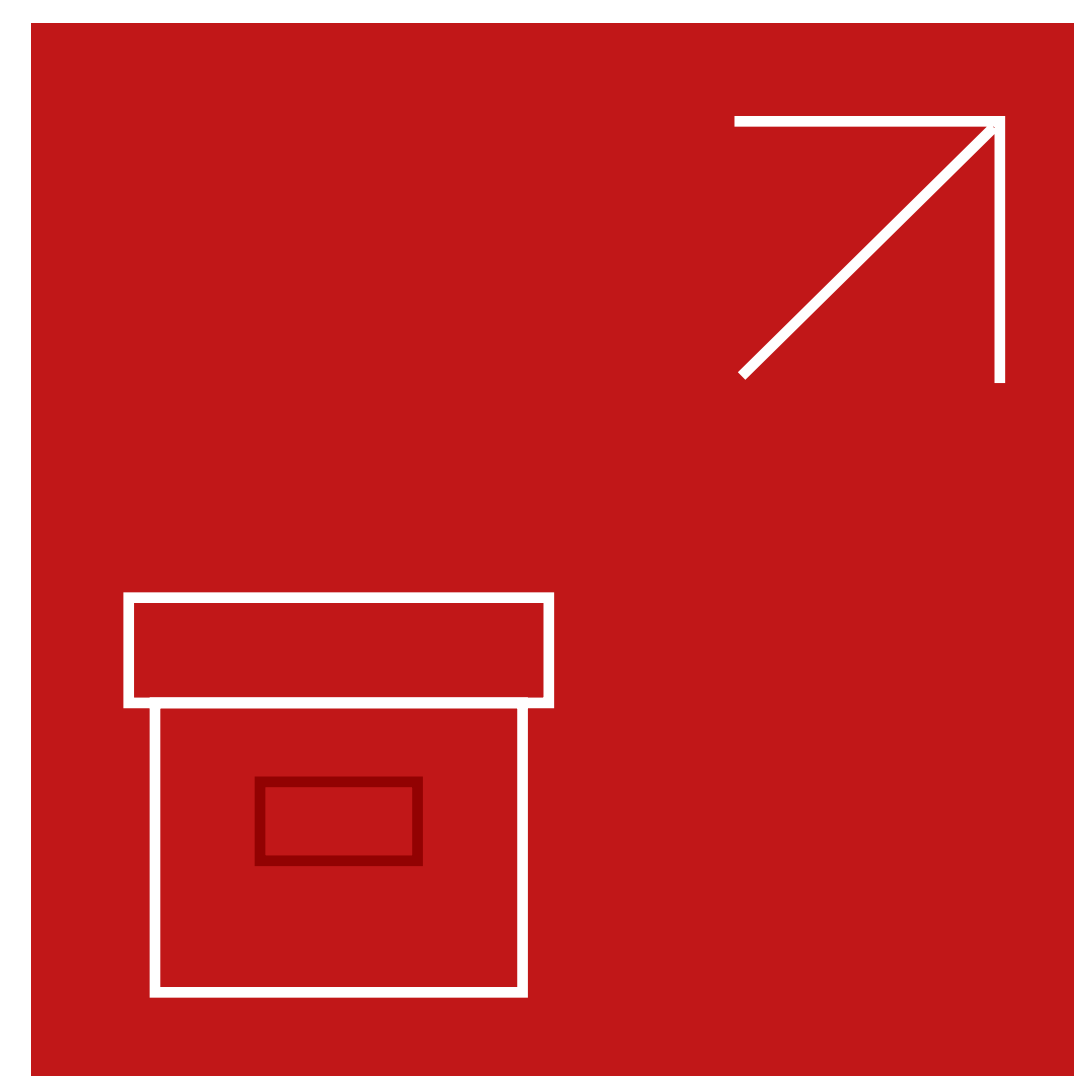
## Все компании, входящие в группу «Феррони» действуют исходя из единой миссии и целей:



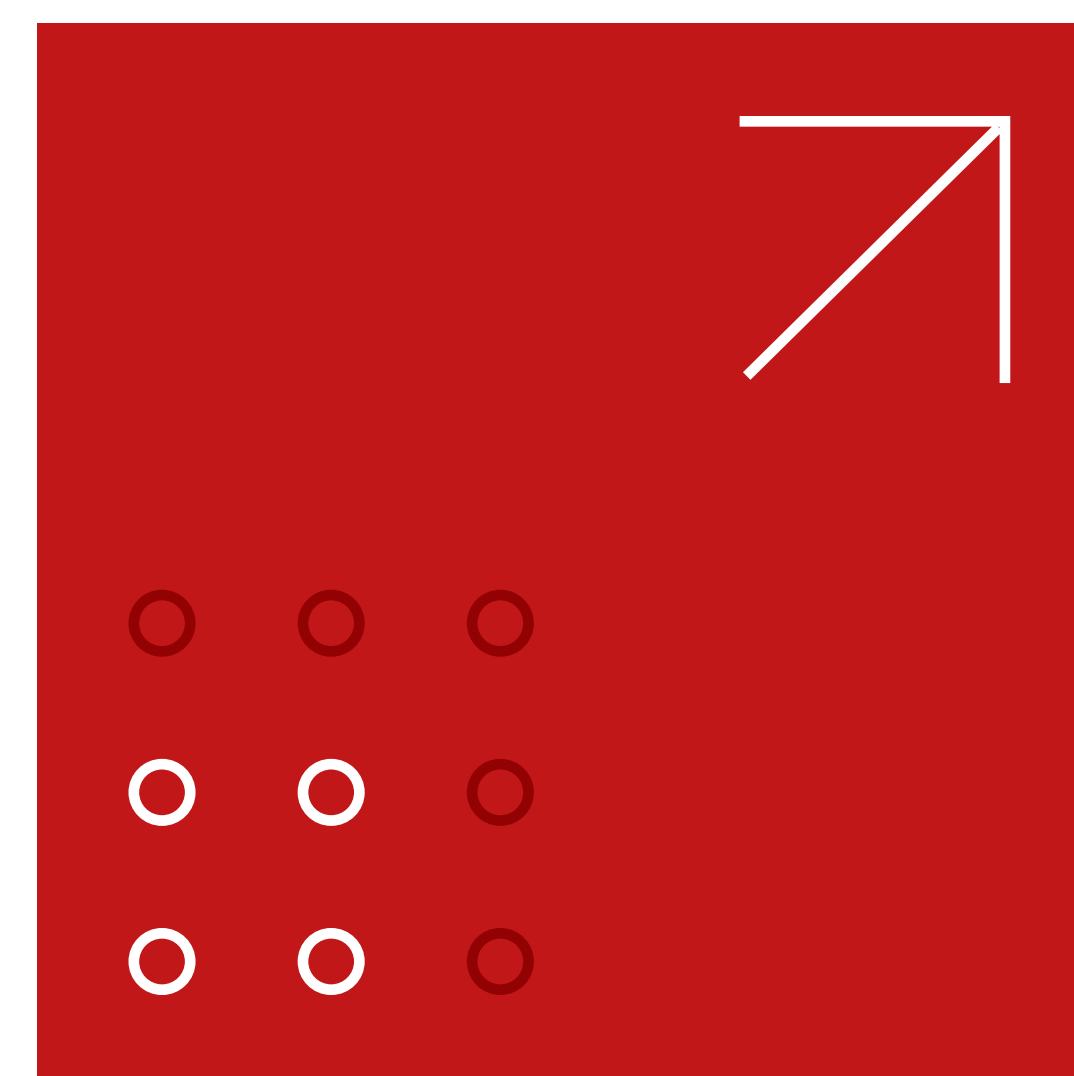
**Активное расширение экспорта на рынках по всему миру**



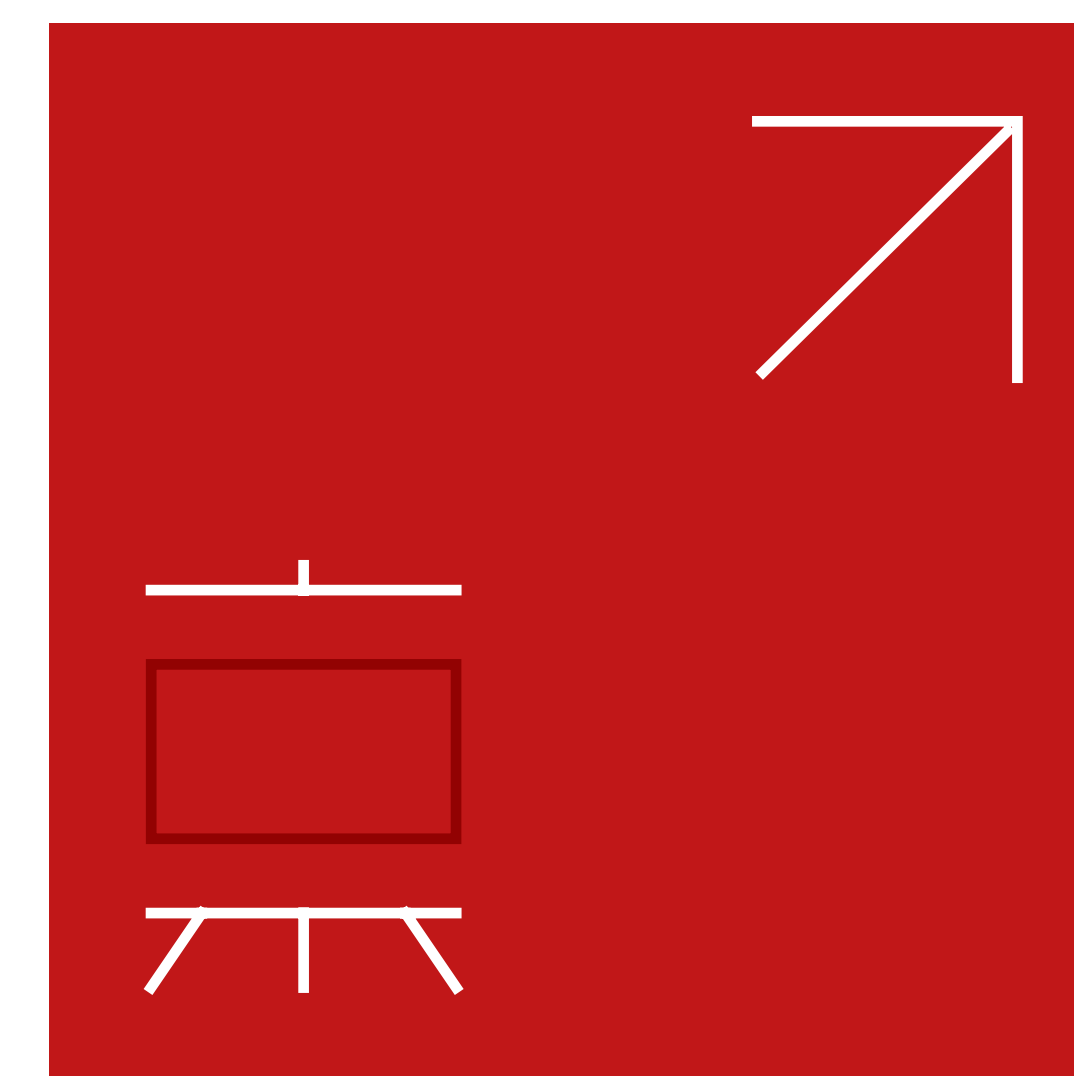
**Развиваем стратегические партнерства**



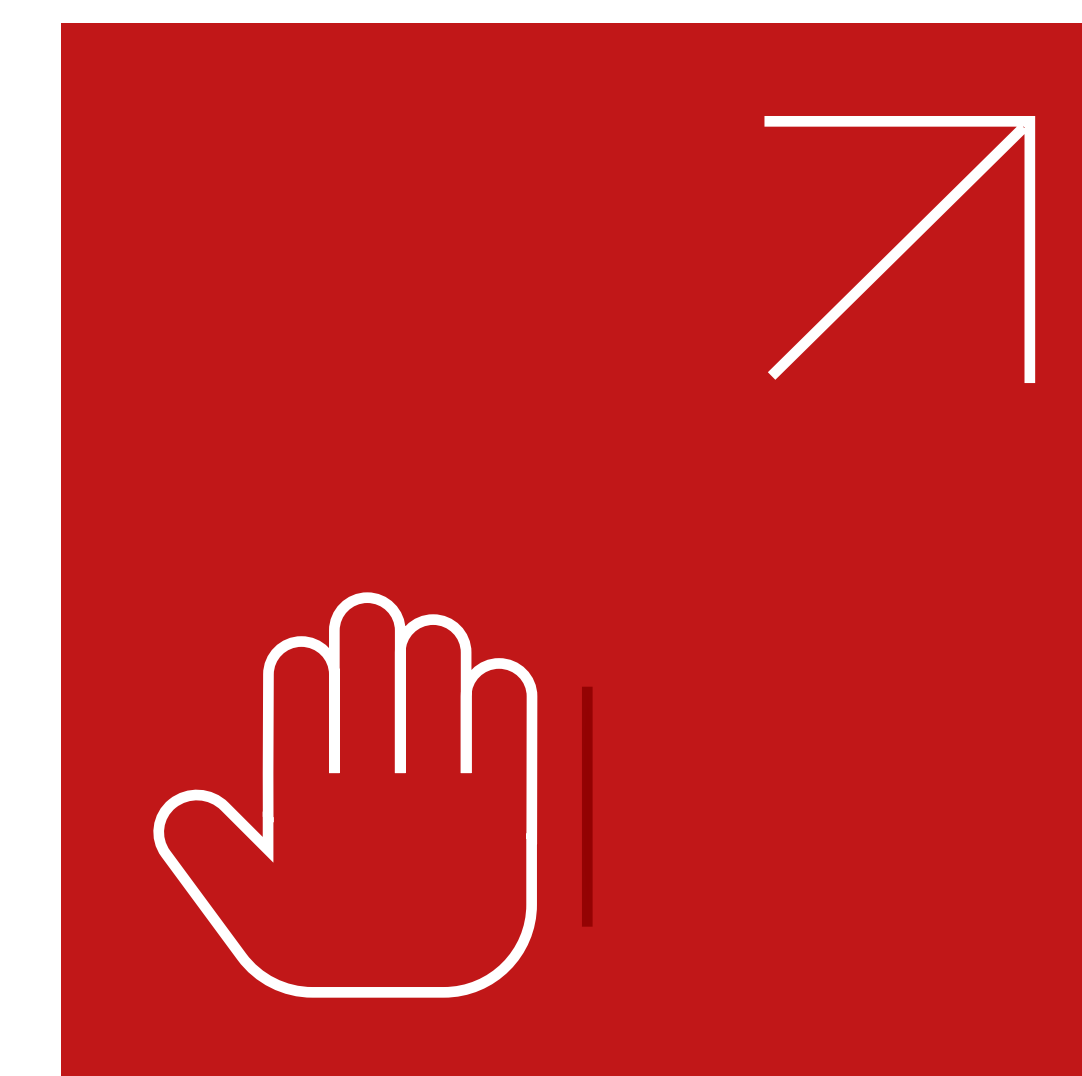
**Наращиваем объемы поставок на азиатские рынки**



**Развиваем и внедряем высокие технологии в наши производственные и технологические процессы**



**Развиваем наш бренд, участвуем в крупнейших выставках Евразии и по всему миру**



**Добровольно принимаем и исполняем социальные обязательства**

Забегая вперед, скажу, что мы успешно и быстро преодолели кризис февраля 2022 г. Все события дали нам большие возможности для роста, а наша ставка на локализацию производства позволила нам преодолеть все трудности без каких-либо сложностей.

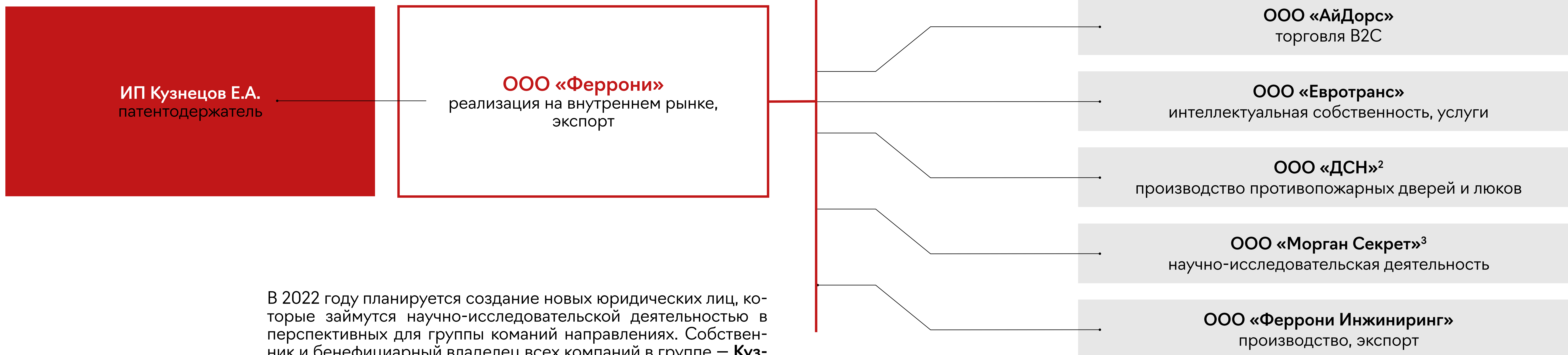
Отдельно хочу отметить, что все наши успехи были бы невозможны без самого ценного – нашей команды единомышленников, которые своим трудом и энтузиазмом делают реальным наши запланированные показатели и кратный рост год за годом.



# Структура группы

Группа компаний «Феррони» представляет зонтичный бренд, который консолидирует в себе научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР), собственные производственные и большую торговую площадку по продаже входных металлических дверей в России и СНГ.

## В группу компаний «Феррони» входят следующие юридические лица:



В 2022 году планируется создание новых юридических лиц, которые займутся научно-исследовательской деятельностью в перспективных для группы компаний направлениях. Собственник и бенефициарный владелец всех компаний в группе – **Кузнецов Евгений Александрович**, предприниматель с большим опытом, который смог создать компанию мирового лидера<sup>1</sup> отрасли входных дверей.

# 5 400

**сотрудников**  
заняты в работе группы компаний «Феррони»

ООО «Феррони Йошкар-Ола»  
производство, экспорт

ООО «Феррони Тольятти»  
производство, экспорт ЕАЭС

ООО «АйДорс»  
торговля B2C

ООО «Евротранс»  
интеллектуальная собственность, услуги

ООО «ДСН»<sup>2</sup>  
производство противопожарных дверей и люков

ООО «Морган Секрет»<sup>3</sup>  
научно-исследовательская деятельность

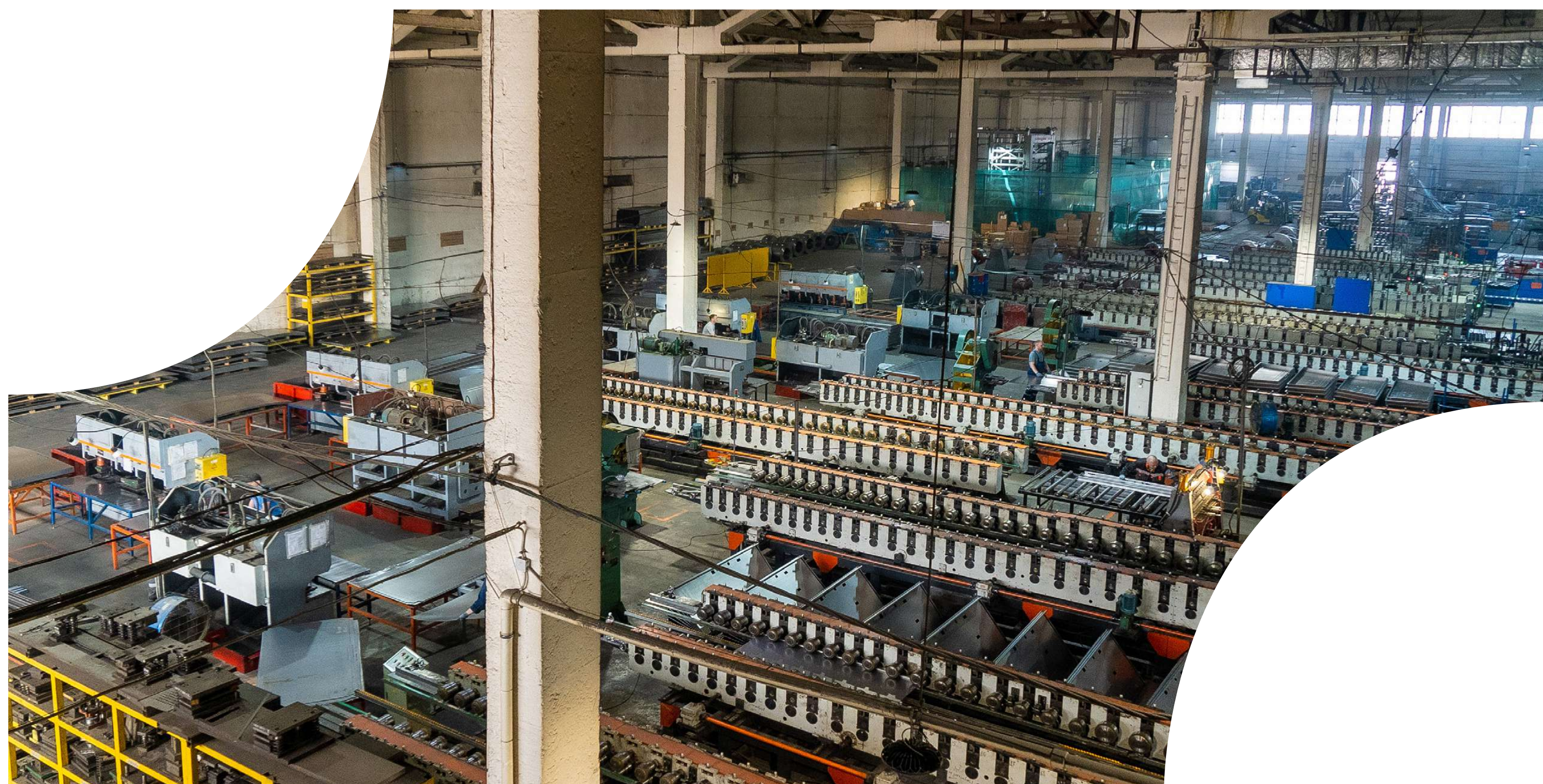
ООО «Феррони Инжиниринг»  
производство, экспорт

<sup>1</sup> по данным международного консалтингового агентства Interconnection Consulting

<sup>2</sup> резидент особой экономической зоны «Тольятти»

<sup>3</sup> резидент Технопарка «Жигулевская долина»

# Миссия и основные направления развития



8

млрд рублей  
планируемый  
объем экспорта

## удовлетворить спрос

**Миссия и глобальная цель компании – полностью удовлетворить спрос на металлические двери на российском рынке.**

Мы хотим сократить общий импорт в Россию более чем на 1,5 млрд руб. в год, при этом увеличить объемы экспорта с 1 до 8 млрд руб., благодаря дополнительным мощностям в Тольятти, которые способны производить от 1,5 до 2 млн дверей в год.

Мы автоматизируем наше производство, что позволяет сократить издержки и повысить мощность. Так на заводе в Тольятти уровень автоматизации достигает 70% в зависимости от модели двери. Ручной труд профессиональных сотрудников ценен и применяется в более сложных изделиях.

70%

уровень автоматизации  
на заводе в Тольятти

## Основные направления развития группы компаний:

01

### Экспансия на рынки дальнего зарубежья

В тестовом режиме совершены продажи продукции в 41 страну дальнего зарубежья. Ведутся переговоры о начале поставок продукции с рядом государств так называемого Восточного блока (Венгрия, Сербия, Босния и Герцеговина, Румыния, Болгария), также рассматривается расширение поставок в страны северной Африки через Египет.

В компании создан отдел по продажам, вся команда которого прошла целевое обучение в «Школе экспорта», для сбыта в страны дальнего зарубежья. Компания включилась в списки экспортного акселератора на 2022 год.

02

### Активное изучение и освоение новых ниш

В 2022 г. группа запускает собственное производство биометрических замков, продажами которых занимается уже 2 года через канал сбыта E-commerce.

03

### Цифровая трансформация бизнеса

В 2020 – 2021 г.г. компания внедрила SAP (Системный анализ и разработка ПО), продолжает его активное развитие и повышает уровень компетенций для освоения современных технологий. По результатам конкурса РБК SAP, компания получила Серебро в существующей номинации. Сотрудники постоянно повышают уровень компетенций для освоения современных технологий.

04

### Расширение складских помещений и открытие новых подразделений

Модернизация и строительство складов в Санкт-Петербурге и Москве. Открытие новых обособленных подразделений.

05

### Развитие направления розничных продаж

Первые магазины-салоны среднего и премиум сегмента уже открыты в 2021 г. в следующих городах: Москва, Санкт-Петербург, Краснодар. Планируется запуск расширенной франшизы салонов I Doors, «Идеальная Пара».



# Стратегические задачи и инвестиционные проекты

## Задачи группы компаний «Феррони» на 2022 год

**Увеличение выручки**  
до 19+ млрд руб в год.

**Увеличение продаж**  
до 2,5 млн штук дверей.

**Минимальная наценка**  
30%

**Автоматизация 75 действующих обособленных подразделений**, с целью увеличения уровня сервиса и доступности для покупателей (в Москве в тестовом режиме открыты пункты выдачи).

**Развитие продаж** высокотехнологичной продукции.

**Развитие экспортного направления** в дальнем зарубежье.

**Открытие расширенной сети салонов по франшизе IDoors, «Идеальная Пара».**

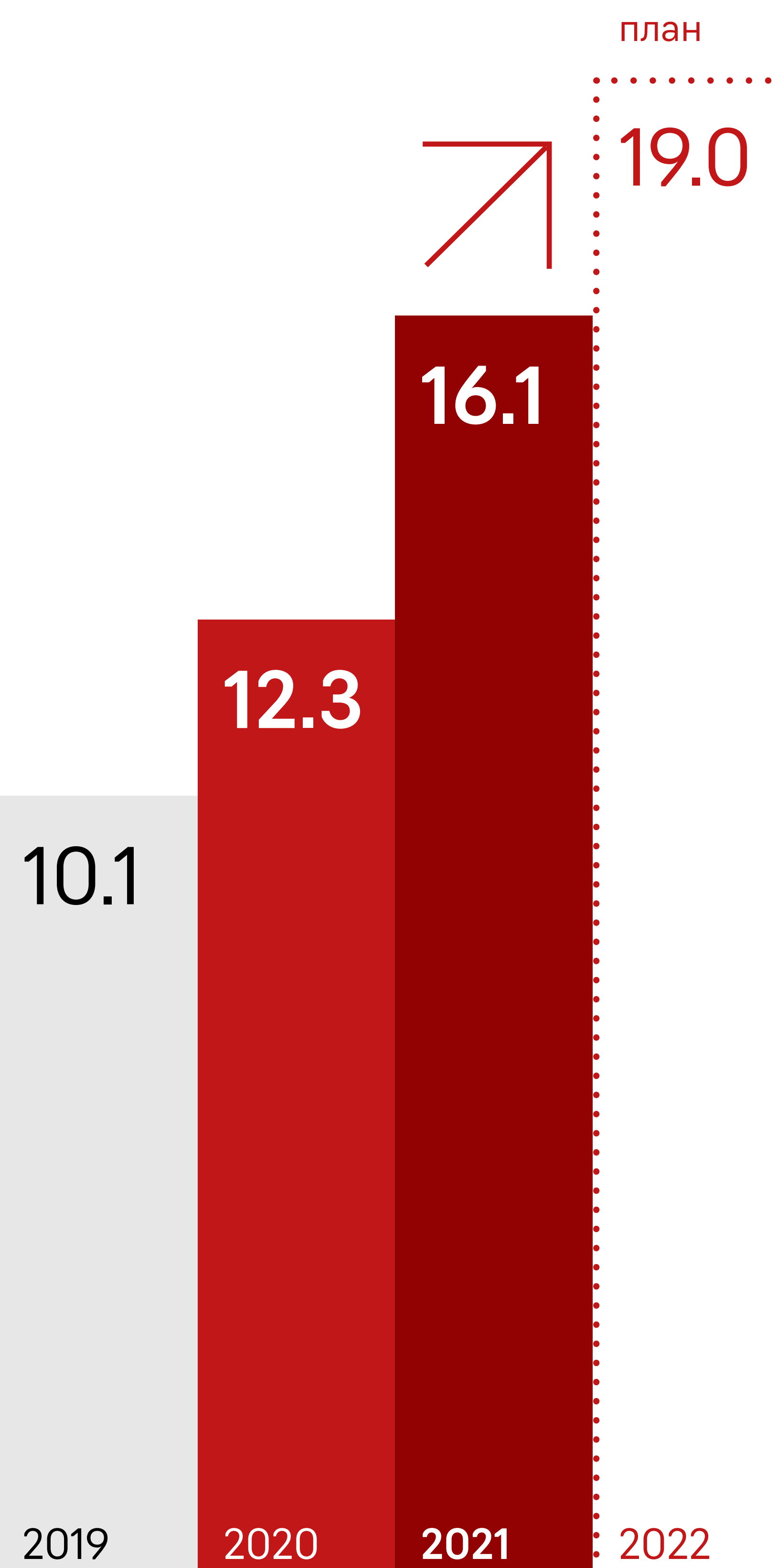
**Открытие 30 обособленных подразделений в регионах:**

- Архангельск;
- Тюмень;
- Сургут;
- Нижний Новгород;
- Оренбург;
- Уфа;
- Сахалин;
- Благовещенск и др.

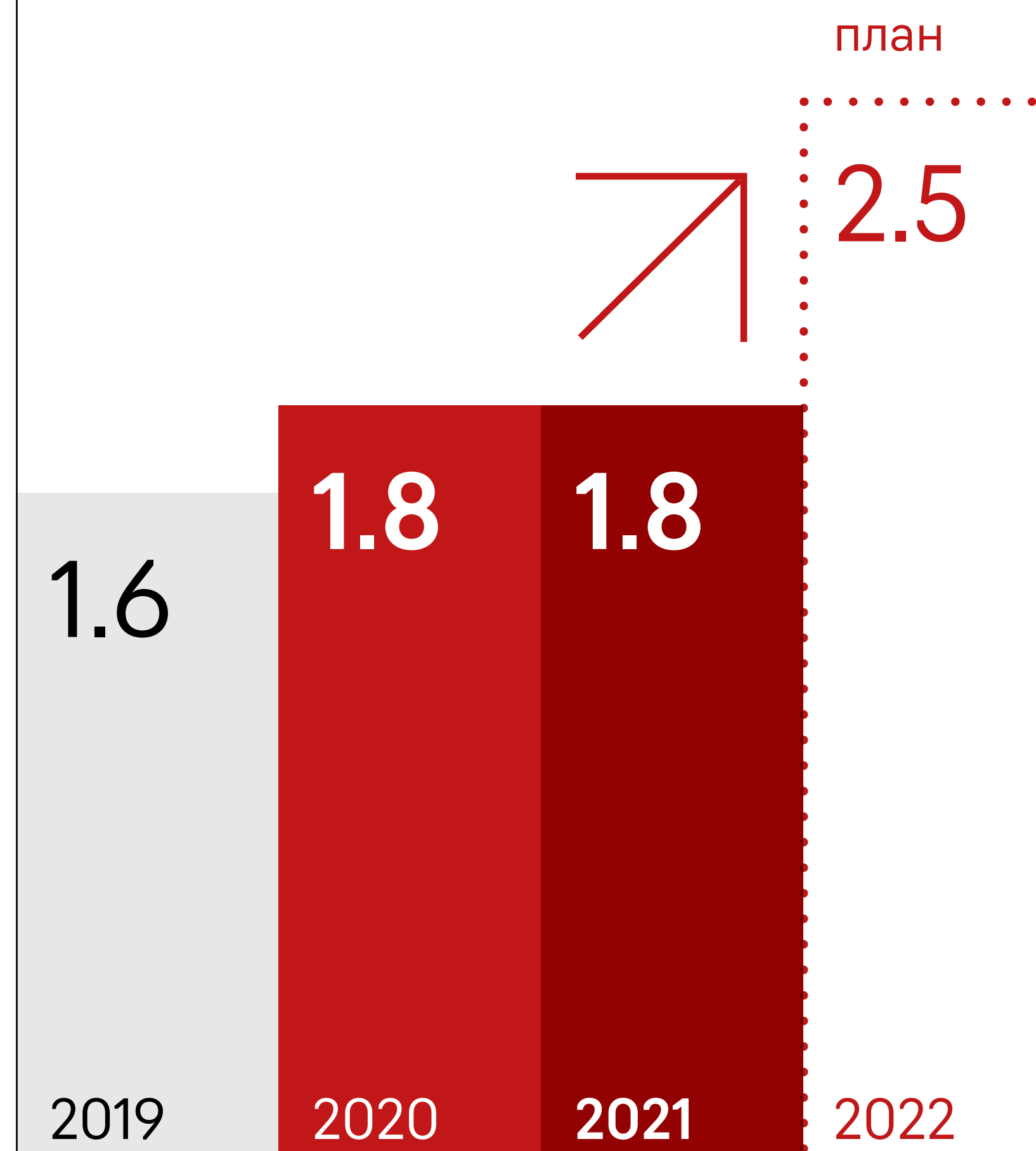
**Развитие направления E-commerce** (B2B портал с привязкой к SAP).

В настоящее время сложились благоприятные условия для увеличения продаж группы компаний, среди факторов роста можно выделить: снижение объемов продаж и производства конкурентами, а также более высокие темпы роста цен конкурентов.

**Выручка**  
млрд рублей



**Количество продаж**  
млн штук дверей  
доля продаж  
собственной продукции



## Стратегия развития компании на ближайшие 3-5 лет

Строительство нового завода по производству металлических противопожарных дверей и люков. Проект разрабатывается совместно с Российским экспортным центром, соответствующее инвестиционное соглашение было подписано в рамках Петербургского международного экономического форума в июне 2021 года. Проект имеет статус Резидента особой экономической зоны в Тольятти.

Общий объем инвестиций в проект по развитию финансово-хозяйственной деятельности ГК «Феррони» составит **около 7,9 млрд руб.**

В проекте предусмотрено создание промышленных мощностей для изготовления входных противопожарных дверей, металлообработки, деревообработки, производства электро-механических замков с применением систем биометрических и облачных систем доступа, а также производства фурнитуры в целях импортозамещения.

Такая структура позволит обрести независимость от поставок из других стран для полно-

ценной сборки дверей, с применением технологий, не имеющих аналогов в России и странах СНГ. В условиях экономической реальности 2022 года эти планы наиболее актуальны.

Планируемый объем инвестиций, направленных на развитие группы компаний, наглядным образом демонстрирует стратегию и планы по дальнейшему расширению и развитию деятельности. Увеличение производственных мощностей не только окажет положительное влияние на деятельность всех предприятий группы, но и позволит в ближайшей перспективе расширить масштабы присутствия, соответственно укрепив лидирующие позиции на рынке.

### Планируемые объемы инвестиций в течение 3 лет

Наименование производства	Сумма инвестиции млн рублей	Срок реализации лет	Срок окупаемости лет	Период реализации
Противопожарные двери и люки	1 500	2,5	3	2 кв. 22 - 4 кв. 24
Пленка ПВХ (ОРТО)	800	1	2	2 кв. 22 - 2 кв. 23
МДФ для дверей	1 500	1,5	3	2 кв. 22 - 4 кв. 23
Цилиндры для замков автоматических	1 800	2	4,5	2 кв. 22 - 4 кв. 24
Автоматические замки	1 100	2	4	4 кв. 22 - 4 кв. 24
Расширение матрицы производства дверей входных металлических	1 200	1	6	2 кв. 22 - 2 кв. 23
<b>Итого</b>	<b>7 900</b>			

88%

доля продаж собственной продукции

# увеличение

70%

максимальный уровень автоматизации производства

# Органы управления и ключевые сотрудники

Главное юридическое лицо и центр привлечения инвестиций для развития компаний группы – ООО «Феррони», которое является эмитентом биржевых облигаций. Высшим органом управления в его структуре является общее собрание участников Общества.

Руководство текущей деятельностью компании осуществляется генеральным директором **Павловой Мариной Николаевной**.

Текущая структура управления представлена ниже и является аналогом Совета директоров.

ООО «Феррони» находится в процессе трансформации в публичную компанию и в настоящий момент происходит формирование полноценных органов корпоративного управления, которое планируется завершить в течение 2022 года.

# 16.1

млрд рублей  
общая сумма реализованной  
продукции в 2021 г.<sup>1</sup>



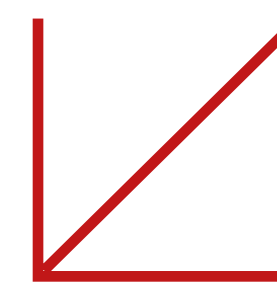
**Кузнецов**  
Евгений  
Александрович  
учредитель



**Учредитель и конечный бенефициар группы компаний.** Сохраняет за собой право принимать решения по вопросам стратегического развития.



**Павлова**  
Марина  
Николаевна  
генеральный  
директор



**Образование** Сибирский государственный технологический университет, специальность «экономист».

**Работает в компании с момента её основания в 2006 г.** Начала карьеру с должности главного бухгалтера, компетенции и опыт позволили занять должность генерального директора.

**Образование**

Белгородский университет Потребительской кооперации, АНХ РФ, специальность «экономист».

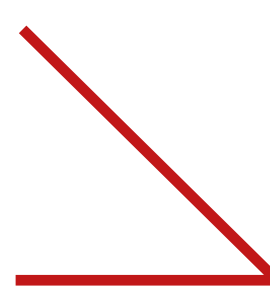
**С 2015 г. занимал должность Директора перспективного развития в АО «Агрокомплекс».** С 2016 по 2019 год был советником Apparata Председателя государственной корпорации ВЭБ РФ, затем возглавил направление по акселерации инновационных решений в сфере промышленности по АПК при Фонде «Сколково».

**Присоединился к команде ООО «Феррони» в феврале 2020 г.,** вступив на должность начальника отдела контроля и бюджетирования. Спустя 4 месяца был назначен на нынешнюю должность. Имеет огромный профессиональный опыт, обладает несколькими почетными званиями: ментор Фонда «Сколково», эксперт комитета АПК в ТПП РФ, а также эксперт РКП, возглавляет некоммерческую организацию фонд содействия развитию Льяного дела.



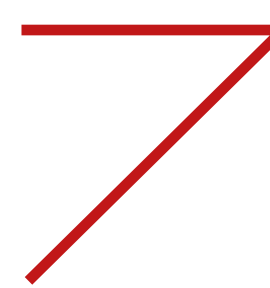
**Князьков  
Олег  
Владимирович**

и.о.  
финансового  
директора



**Шульга  
Екатерина  
Валентиновна**

зам. ген. директора  
по корпоративной  
культуре

**Образование**

Кузбасский Государственный Университет, специальность «экономика и управление».

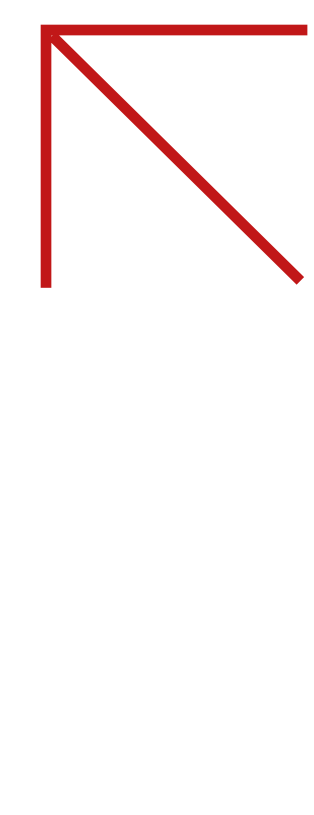
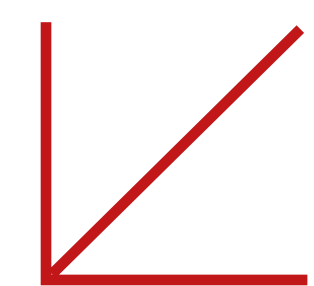
**С 2007 года работала в компании «Русский стиль».**

**Возглавила ревизионный отдел ГК «Феррони» в 2019 г,** всего спустя 2 месяца стала руководителем дирекции по качеству, которая вскоре была трансформирована в дирекцию по логистике, объединившую более 10 отделов компании: работа с рекламациями, складская и транспортная логистика, закупки, ревизия.



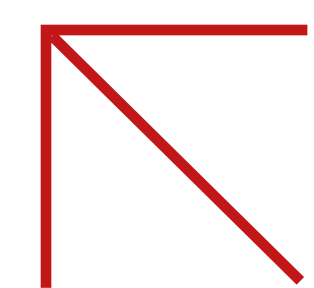
**Белоусова  
Виктория  
Валерьевна**

руководитель  
дирекции  
по логистике



**Старченко  
Марина  
Витальевна**

главный  
бухгалтер

**Образование**

Российский государственный торгово-экономический университет, специальность «менеджмент и управление на предприятии».

**Начала карьеру в ГК «Феррони» с 2009 года,** получила многогранный опыт в нескольких должностях: менеджера по продажам, руководителя отдела, специалиста по работе с федеральными сетями. Полученные компетенции позволили занять должность заместителя генерального директора по корпоративной культуре, возглавив новый для компании отдел.

**Образование**

Кубанский Государственный Аграрный Университет, специальность «экономист по бухгалтерскому учету и аудиту».

**Начала работу в компании «Феррони» в 2018 году на должности заместителя главного бухгалтера.** С 2020 г. является главным бухгалтером компании. Имеет более чем 20 летний опыт работы по специальности.

# История компании

## 15 лет лидерства

История компании началась с посещения Евгением Кузнецовым китайской выставки дверей, и именно это направление показалось ему максимально интересным и перспективным. В 2006-м году, группа энтузиастов привезла первые 13 контейнеров с дверьми из Китая — так началась история «Феррони». Завоевать рынок тогда было несложно. После двух глобальных общемировых кризисов 2008-го и 2014-го годов и отраслевого кризиса 2010-го из 450 импортеров, работавших в то время, осталось только два, включая «Феррони». Доля нашей группы компаний во всей китайской продукции, ввозимой в Россию, составляла 82%.

Компания стала сначала лидером именно в импорте, но кризис 2014-го года, рост курса доллара, и трехкратный рост стоимости импортных дверей подтолкнул нас к идее собственного производства. Команда «Феррони» начала проектирование, завод был запущен в декабре 2016 года в Йошкар-Оле. Он был построен по принципу «закрывающих технологий», то есть, когда единица продукции имеет минимальную себестоимость. Поскольку к тому времени компания уже продавала 1 миллион дверей в год, команда хорошо понимала, какой товар нужен рынку. В первый год работы было произведено и продано 254 тыс. дверей, что вывело «Феррони» сразу на первое место в России по объемам производства.

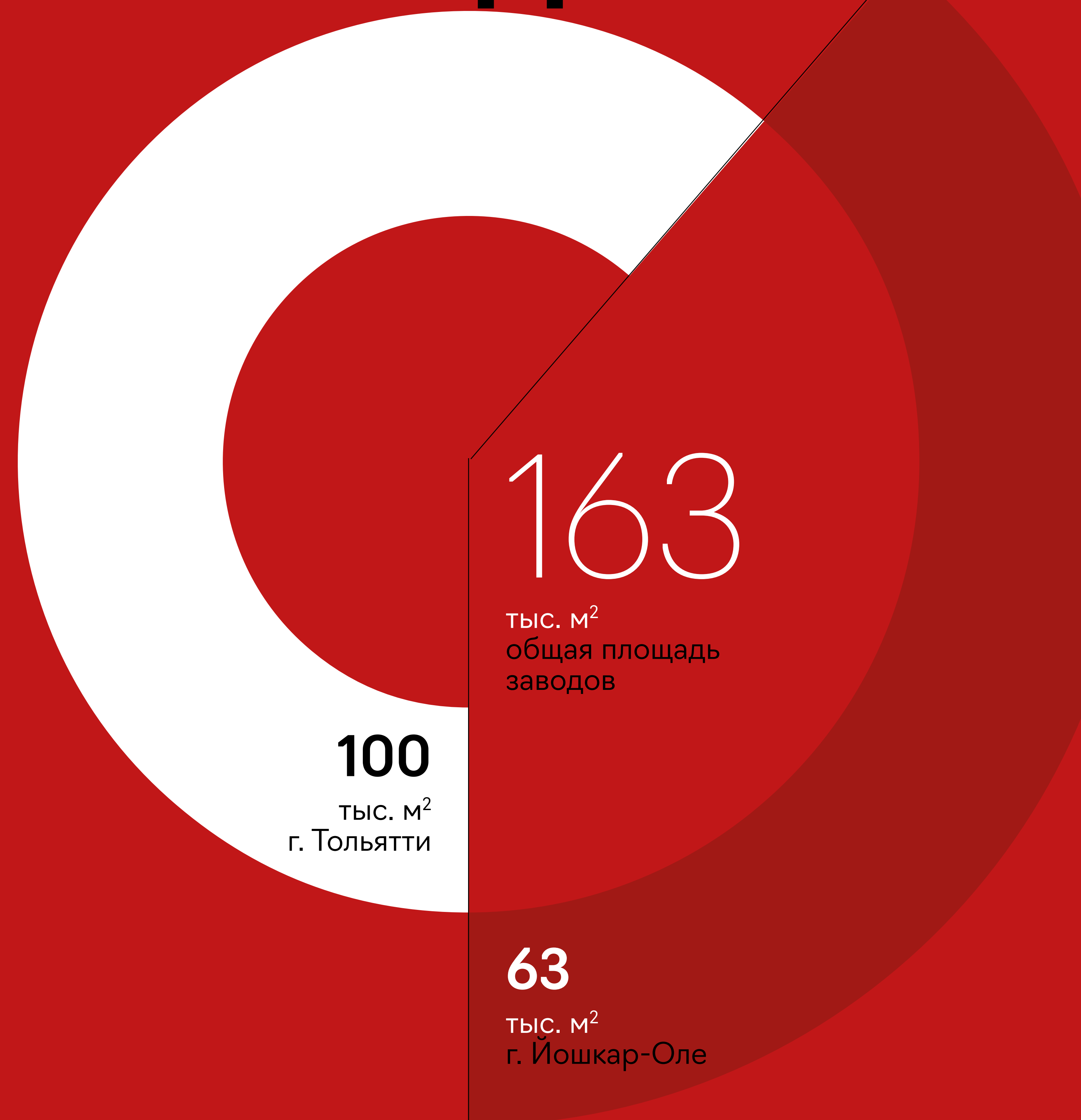
Но это производство не могло обеспечить все потребности рынка, поэтому в 2018 году было принято решение откыть вторую производственную площадку в рамках завода в Йошкар-Оле с небольшим объемом производства,

которая была ориентирована на противопожарные и технические двери, а также двери со сложным конструктивом. В это же время группа компаний приобрела готовый распределительный центр площадью 10 тыс. м<sup>2</sup>, куда свозилась продукция со всех производственных площадок компании и распределялась по всей стране.

Со временем в компании выяснили, что в более дорогих ценовых сегментах недостаточно предложений и это отличная возможность занять нишу, тем более, что опыт в отрасли давал «Феррони» преимущество. В 2020 мы спроектировали завод в Тольятти. А в 2021 году состоялся его официальный запуск, продукция которого дополнила недостающую ассортиментную линейку, что позволило начать продавать двери в среднем плюс и высоком ценовом сегменте.

Сейчас группа компаний «Феррони» вышла на первое место по объему производства дверей в Европе<sup>1</sup>. На мировом рынке «Феррони» пока на втором месте, уступая лидерство китайскому производителю, у которого два крупных завода. В стратегических планах группы компаний потеснить азиатского конкурента и занять лидирующее место на мировом рынке.

# площадь производства



## Основные этапы развития компании

2006



2011-13



2016



2020



2021-22



Тольятти

В сентябре 2021 г. состоялось официальное **открытие завода.**

**Образование компании ООО «Русский сезон»,** занимающейся продажей импортируемых входных дверей. Реализация дверей из Китая была основным стартовым направлением компании.

**Строительство собственной административно-складской базы в п. Агроном Динского р-на Краснодарского края.** Компания постепенно снижает объемы продаж импортируемых из Китая входных дверей — курс на импортозамещение собственной продукцией.

**Запуск собственного производства входных дверей, мощностью 1 350 000 шт. в год в Йошкар-Оле под брендом «Феррони».**

**Начало выпуска продукции на новом заводе в Тольятти под брендом «Феррони».**

**Переименование юридического лица эмитента из ООО «Русский сезон» в ООО «Феррони» в рамках создания сквозного бренда в группе компаний.**

**ООО «Феррони» присвоен кредитный рейтинг BB-(RU), прогноз стабильный (АКРА).**

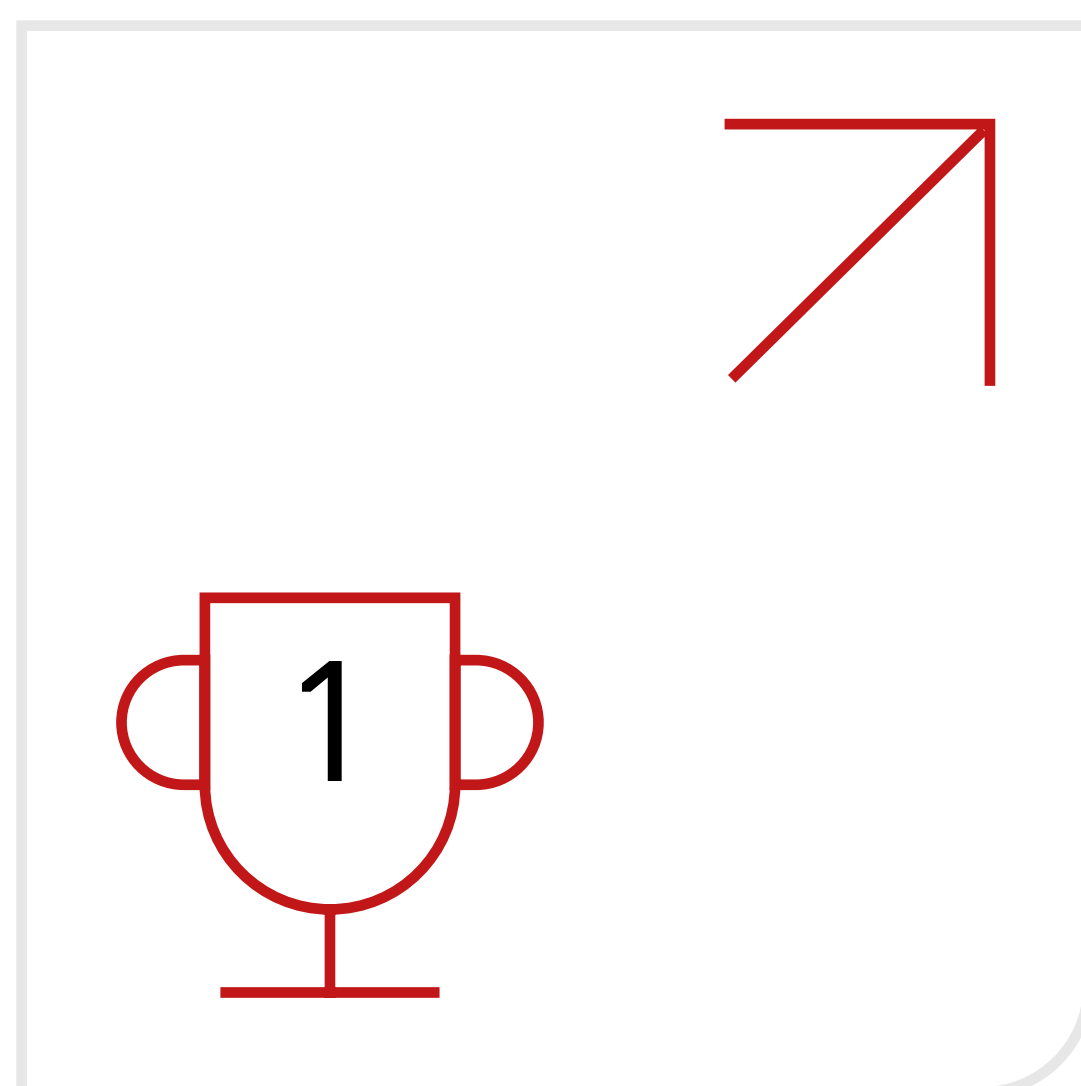
**Открытие представительства в Республике Узбекистан.**

**Открыто 5 обособленных подразделений в: Омске, Красноярске, Новосибирске, Калининграде, Мытищах.**

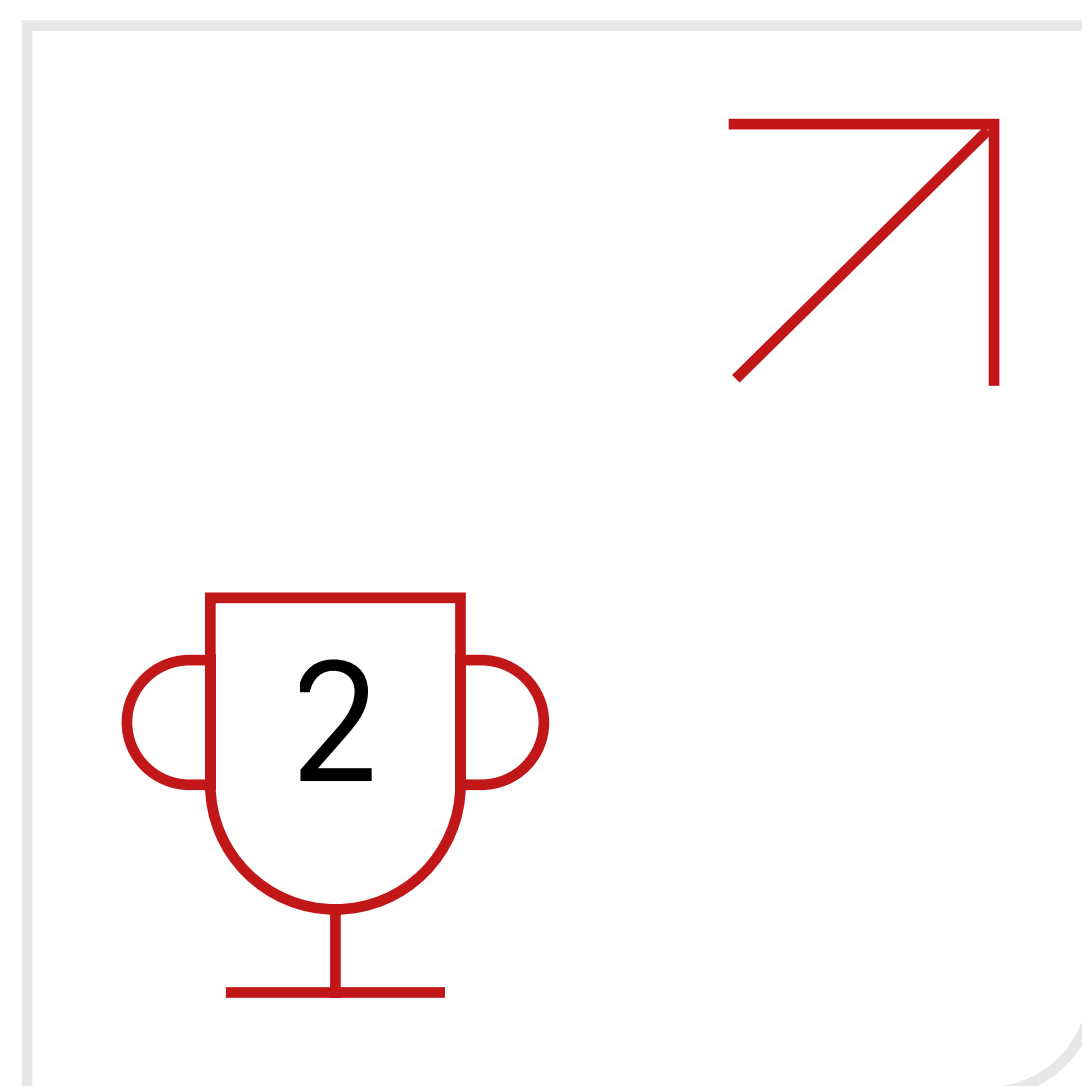
**В начале 2022 открыто 2 шоурума (Санкт-Петербург, Тольятти).**

# Награды компании

В 2021 году компания получила признание бизнес-сообщества сразу в нескольких сферах

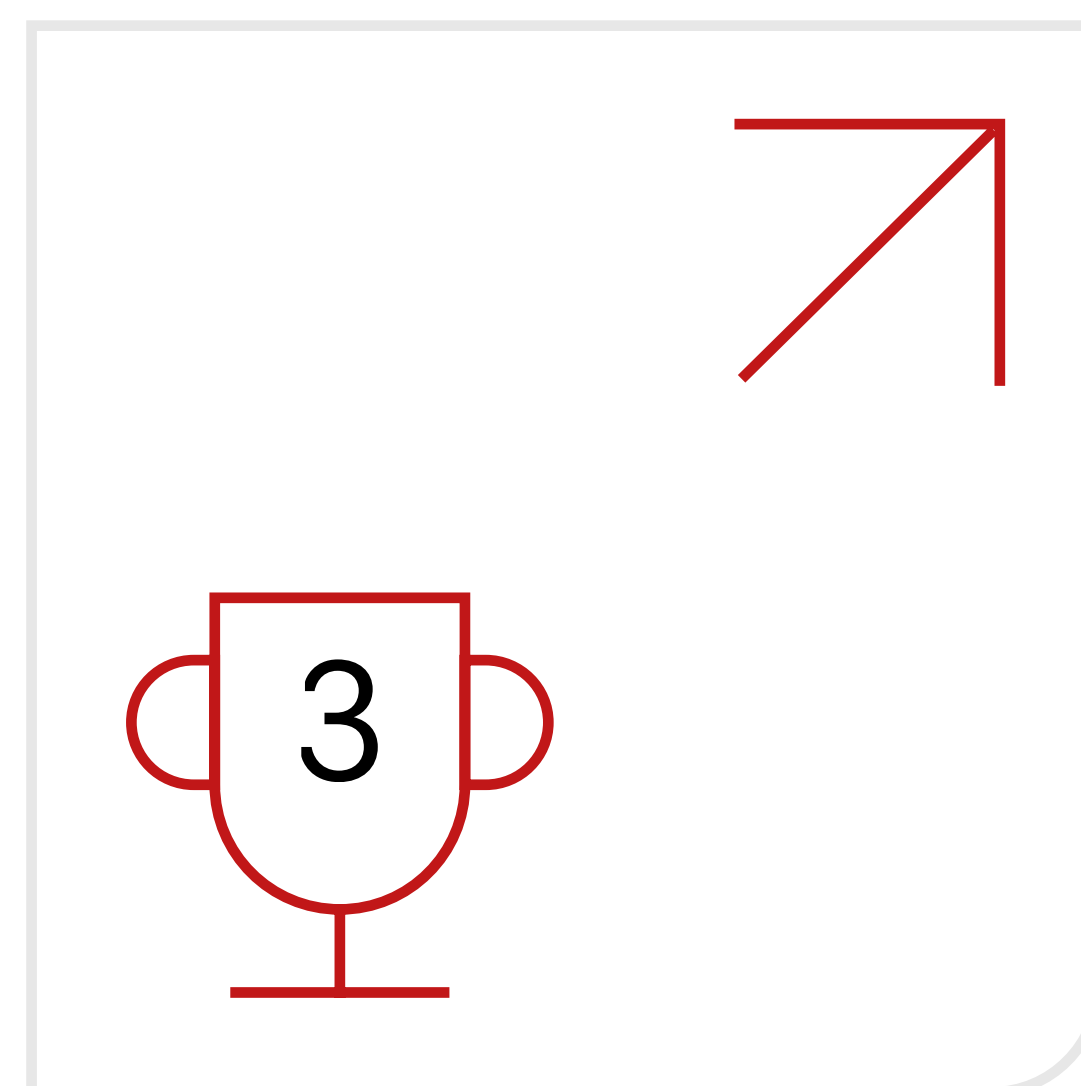


Лидер отрасли во Всероссийском конкурсе «Экспортер года 2021»



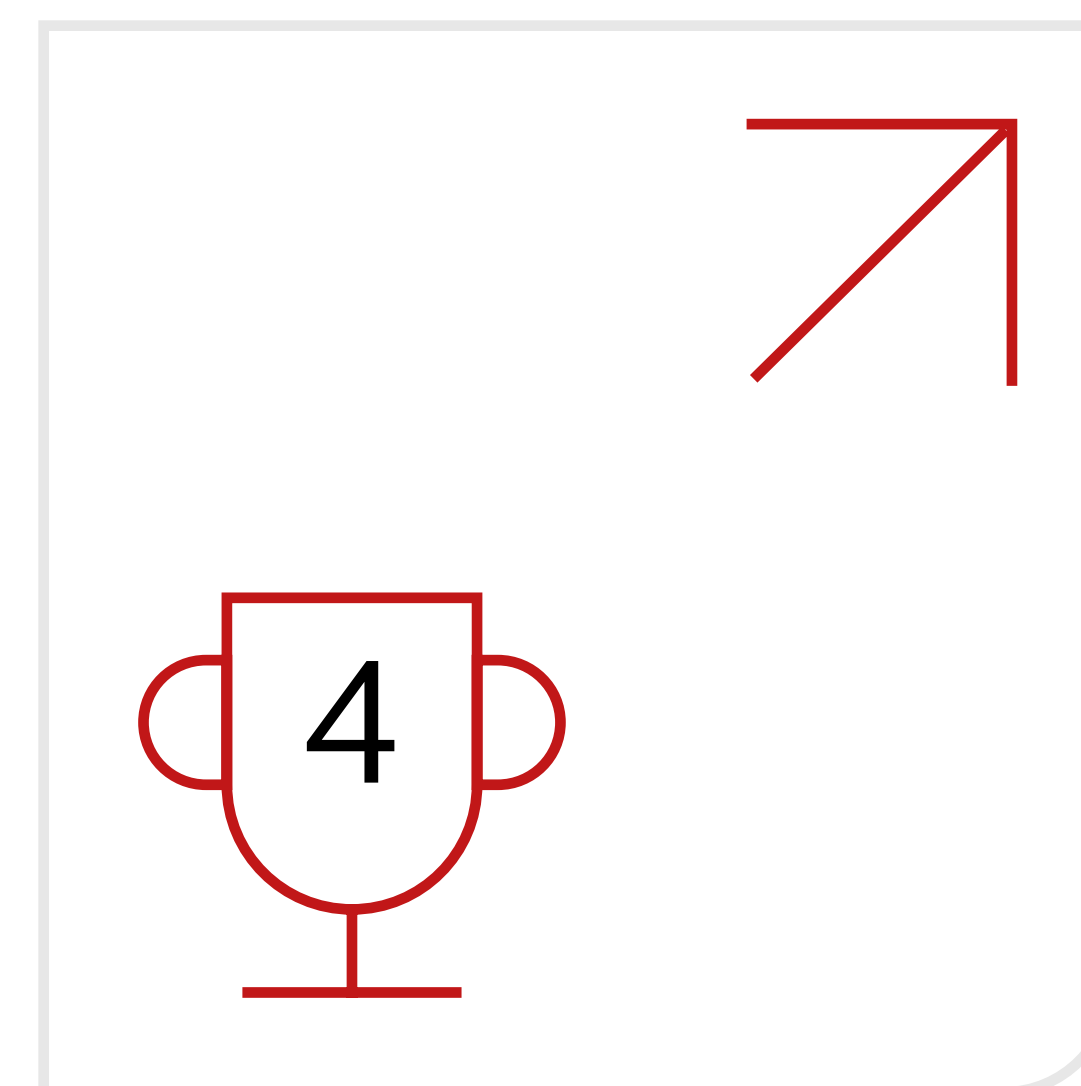
Национальная премия «Лизинговая сделка года 2021» – в номинации «Сделка года в сегменте лизинга промышленных станков» совместно с партнерами «Сименс Финанс», Salvanini, Iron, Leas и «Ингосстрах». С проектом поставки металлообрабатывающего оборудования для изготовления металлических дверей на предприятия группы – заводы «Феррони Йошкар-Ола» и «Феррони Тольятти».

Сумма сделки составила почти 30 млн евро.



Премия РБК SAP Value Award – серебряная звезда в номинации «Лидер цифровой трансформации».

Также компания была включена в топ-50 компаний, демонстрирующих стремительно растущие финансовые показатели.



Премия Investment Leaders – победа в номинации «Лучшее размещение дебютанта» в категории «Рынок облигаций».

# 250

млн рублей

объем первого облигационного выпуска

# Финансовые\* показатели группы за 3 года

Показатели тыс. рублей	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2021 к 31.12.2020
Валюта баланса	2 906 477	5 683 202	<b>11 677 646</b>	105%
Основные средства	557 260	1 406 629	<b>3 805 944</b>	171%
Собственный капитал	932 661	1 323 016	<b>2 795 317</b>	111%
Запасы	1 368 718	1 244 918	<b>4 224 033</b>	239%
Дебиторская задолженность	693 943	2 986 160	<b>2 984 462</b>	0%
Кредиторская задолженность	836 183	2 827 120	<b>4 428 725</b>	57%
Финансовый долг	1 046 081	1 435 916	<b>4 216 356</b>	194%
долгосрочный	963 337	1 157 218	<b>3 484 140</b>	201%
краткосрочный	82 744	278 698	<b>732 216</b>	163%
Выручка	10 139 063	12 301 498	<b>16 111 499</b>	31%
Валовая прибыль	1 510 651	2 039 221	<b>3 876 166</b>	90%
Операционная прибыль	384 024	500 117	<b>948 446</b>	90%
Чистая прибыль	144 118	248 877	<b>692 378</b>	178%
ЕБИТДА	386 011	441 973	<b>990 133</b>	124%
Валовая рентабельность	14,9%	16,6%	<b>24,1%</b>	
Операционная рентабельность	3,8%	4,1%	<b>5,9%</b>	
Рентабельность деятельности	1,4%	2,0%	<b>4,3%</b>	
Чистый долг/ЕБИТДА	2,55	3,21	<b>4,24</b>	
Долг/Выручка	0,10	0,12	<b>0,26</b>	
Долг/Собственный капитал	1,12	1,09	<b>1,51</b>	

\* консолидированные

# 11 300

## дверей

## производительность двух заводов в сутки

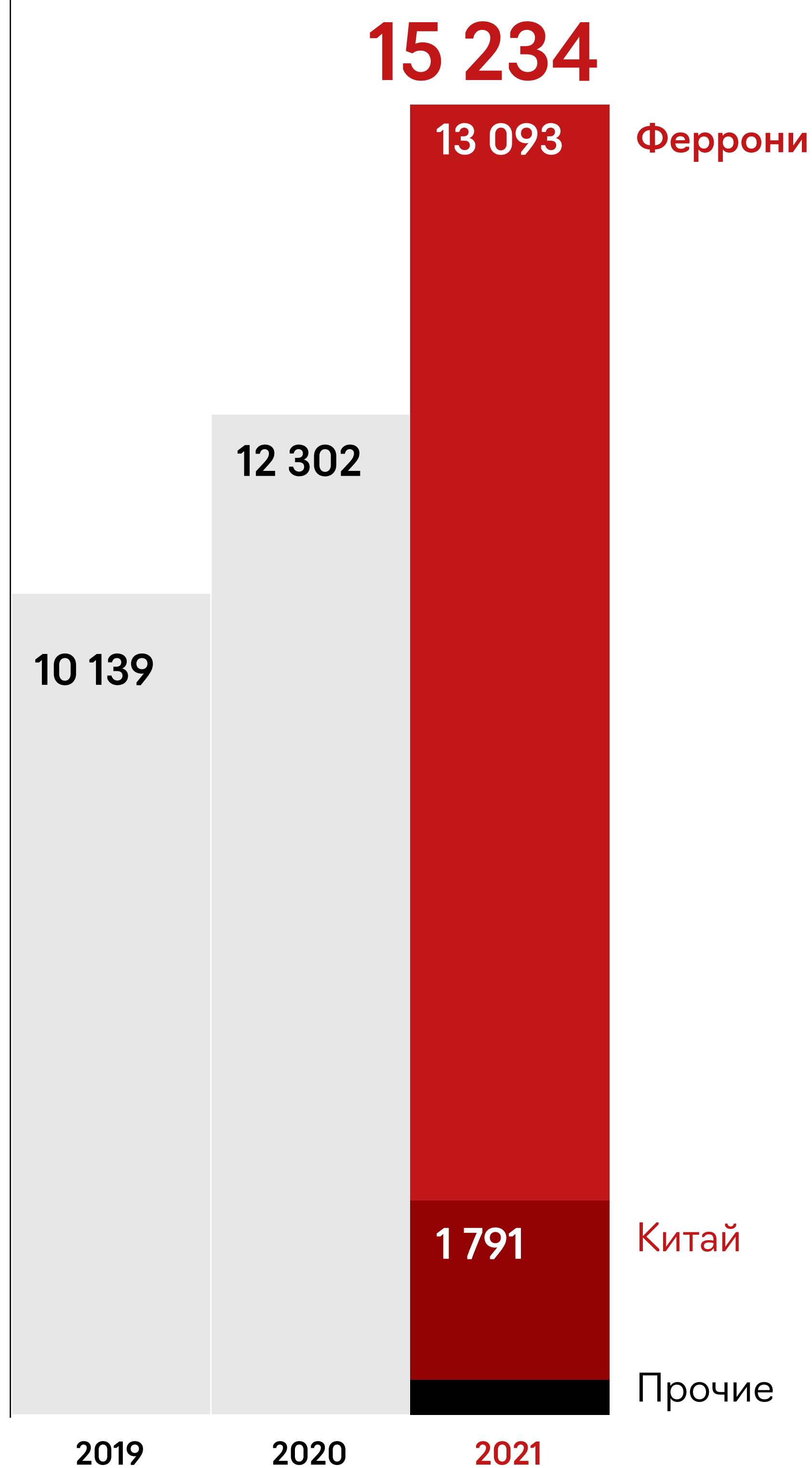
На протяжении всего анализируемого периода ГК «Феррони» наблюдается положительная динамика всех ключевых показателей финансово-хозяйственной деятельности: выручка за 2021 г. составила 16,1 млрд руб., что выше аналогичного периода прошлого года на 31%. Рост связан с открытием компанией группы нового завода по производству дверей (ООО «Феррони Тольятти»), что повлекло за собой увеличение объемов реализации продукции, а также расширение ассортимента.

Следует отметить, что наибольшую долю в общей выручке генерирует действующий эмитент ООО «Феррони», который реализует продукцию сторонним покупателям.

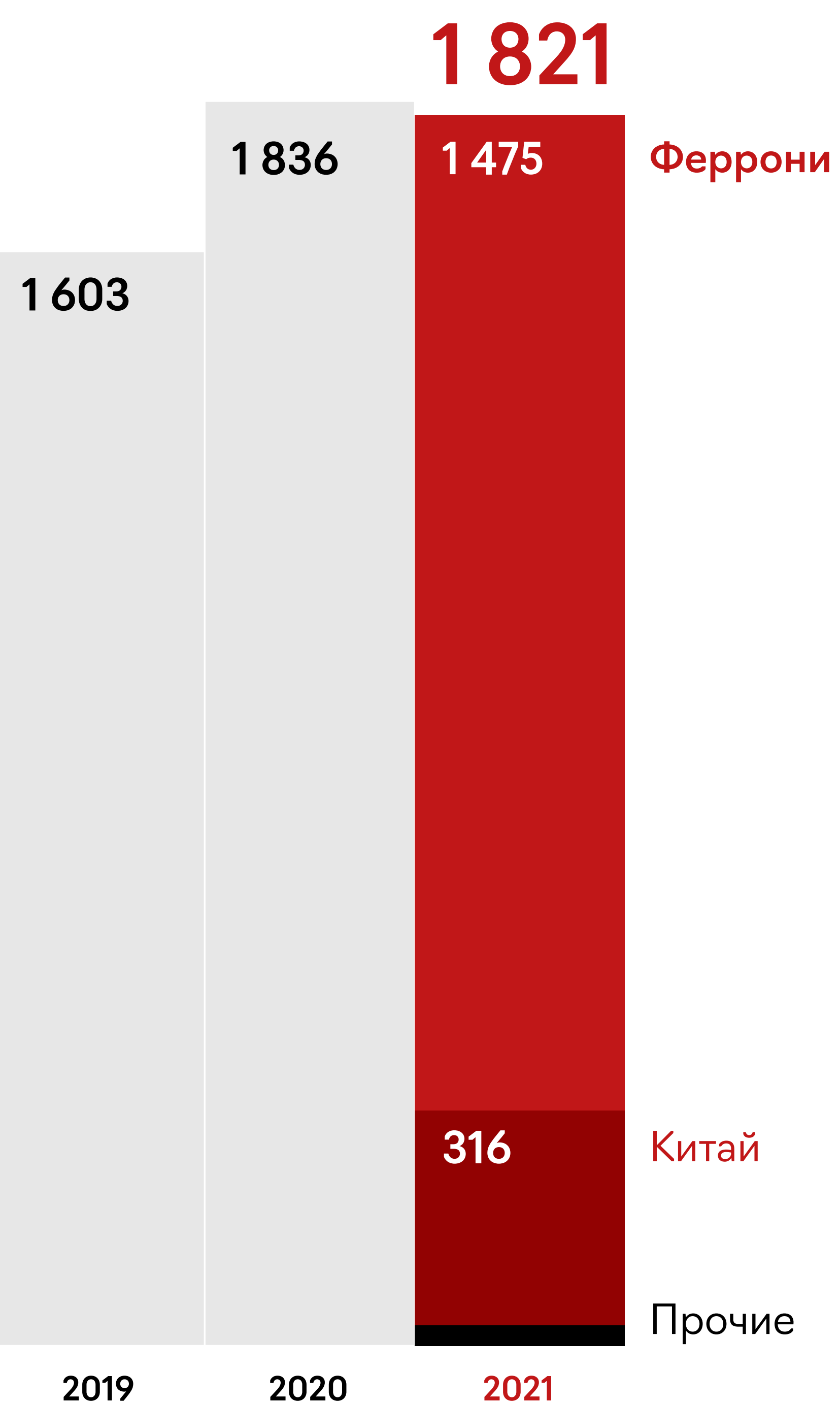


# Основные показатели

Выручка от реализации дверей  
млн рублей

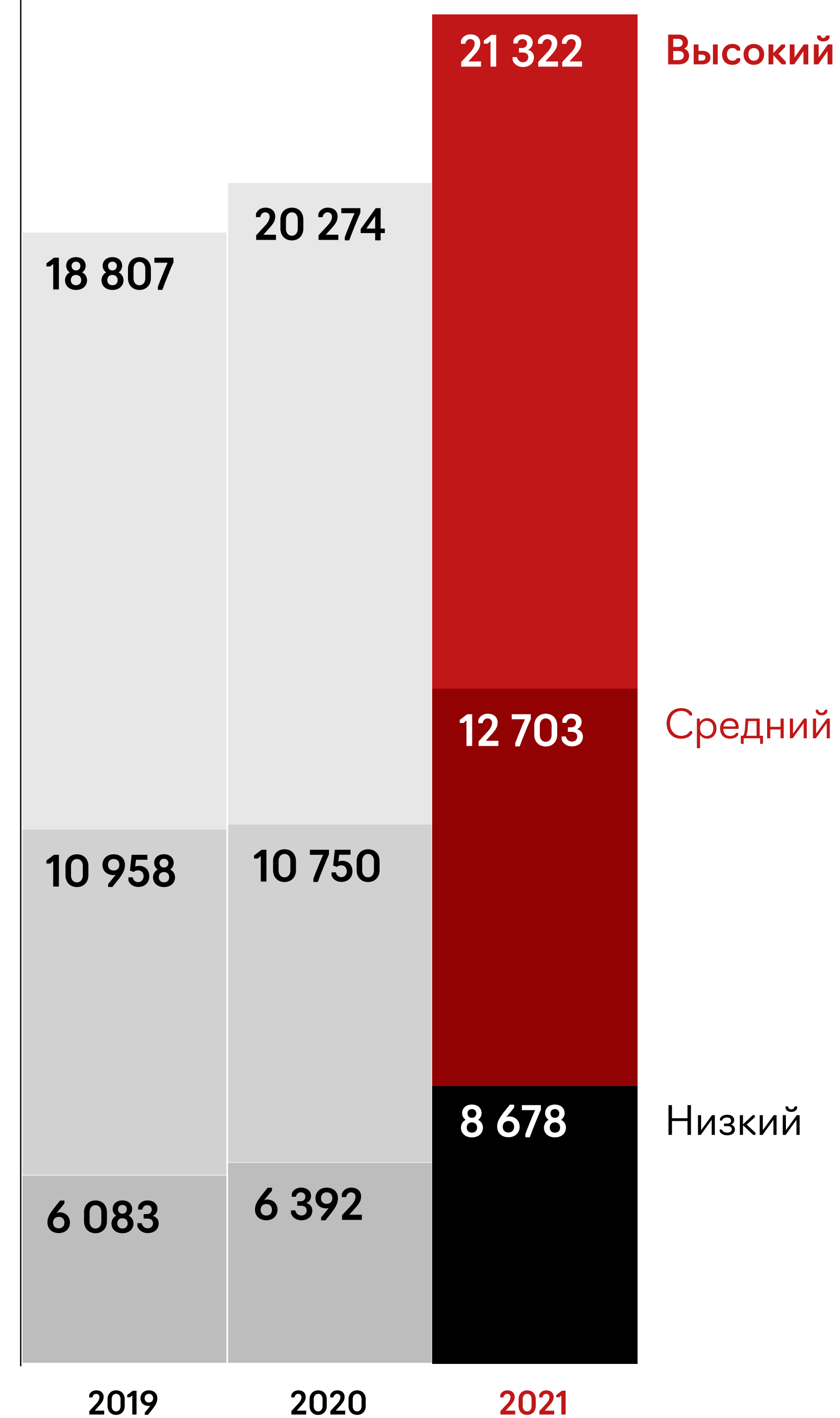


Количество реализованных дверей  
тыс. штук

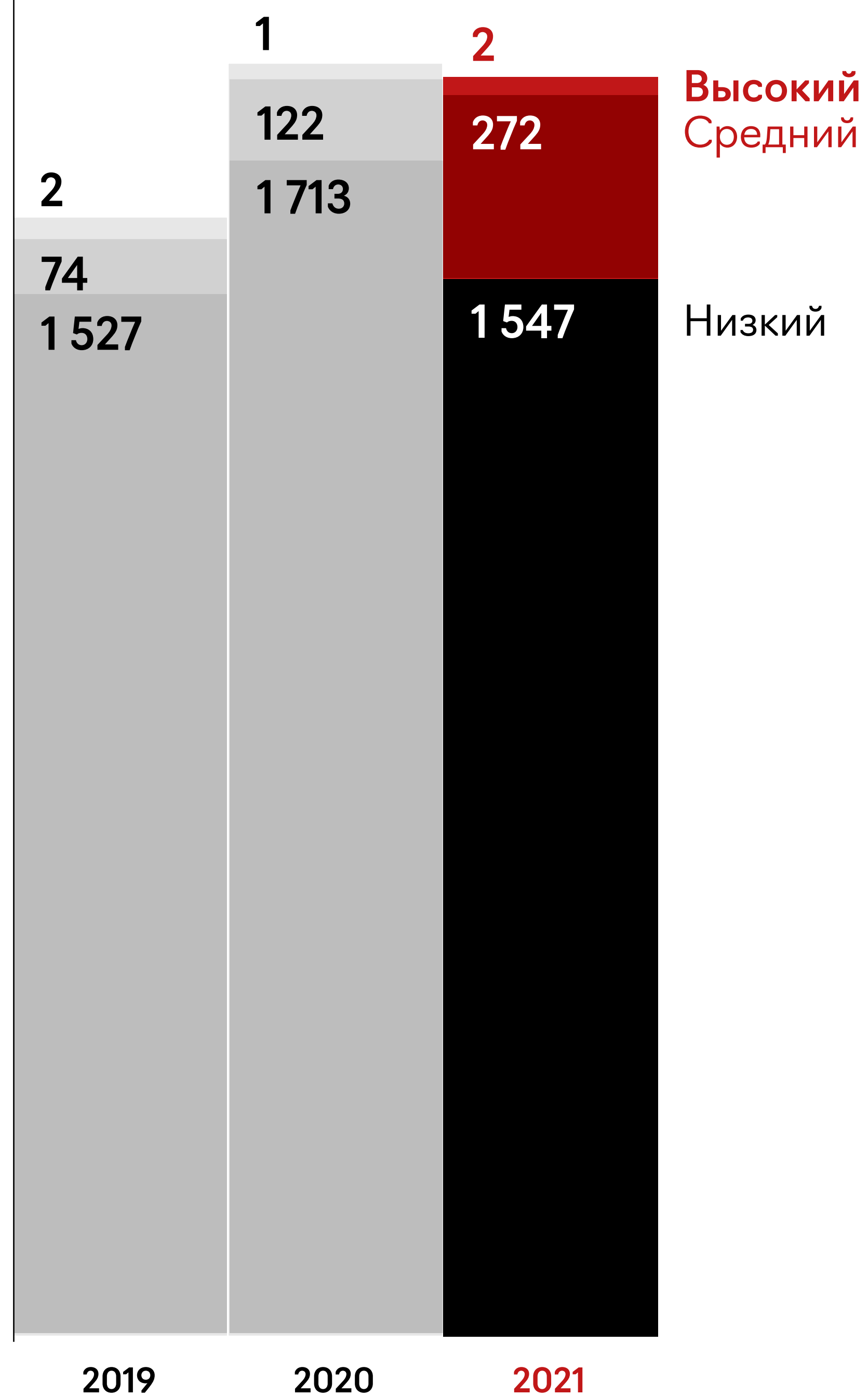


## Структура реализации дверей по ценовому сегменту

Средняя цена  
рублей

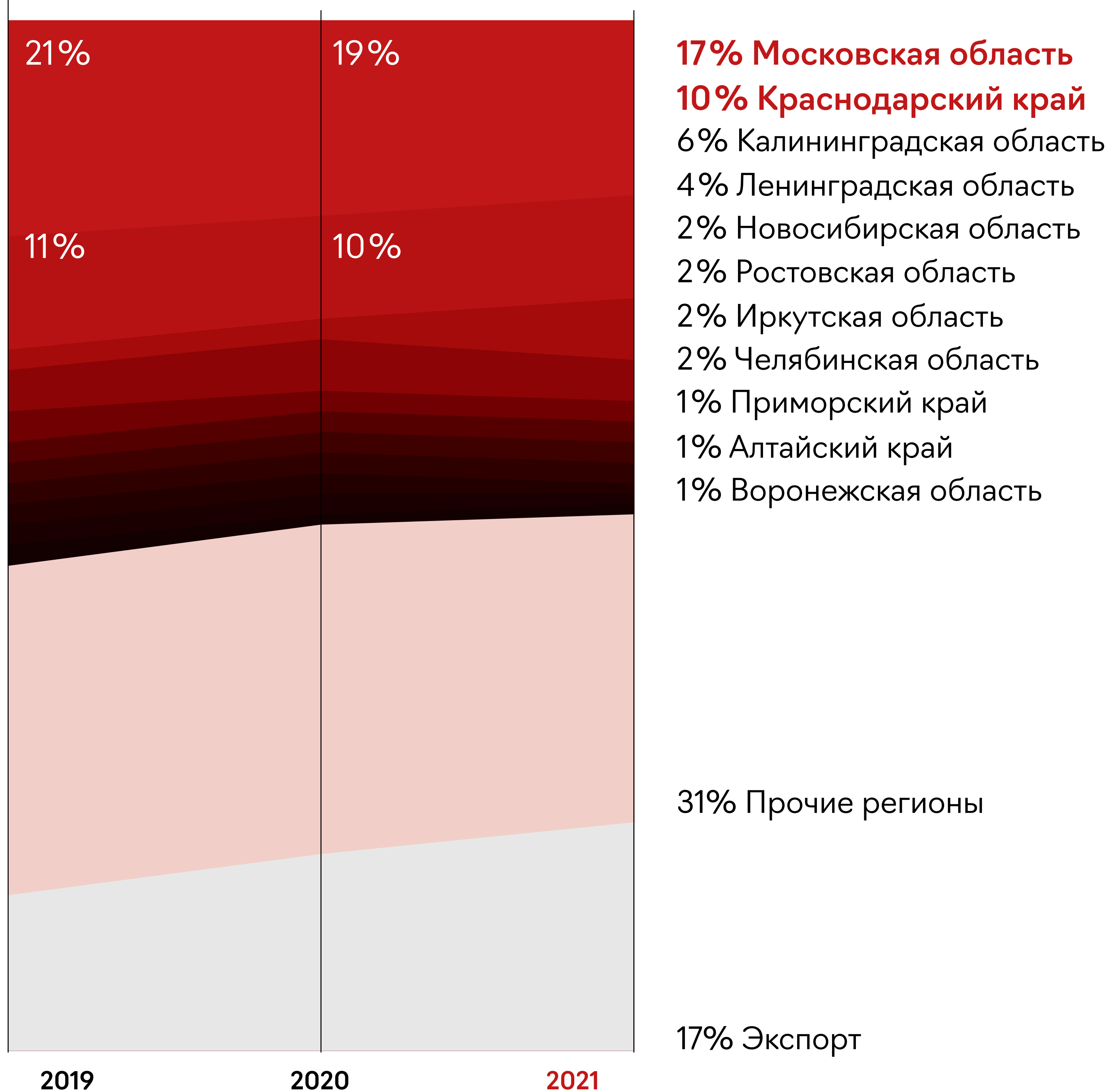


Количество реализованных дверей  
тыс. штук

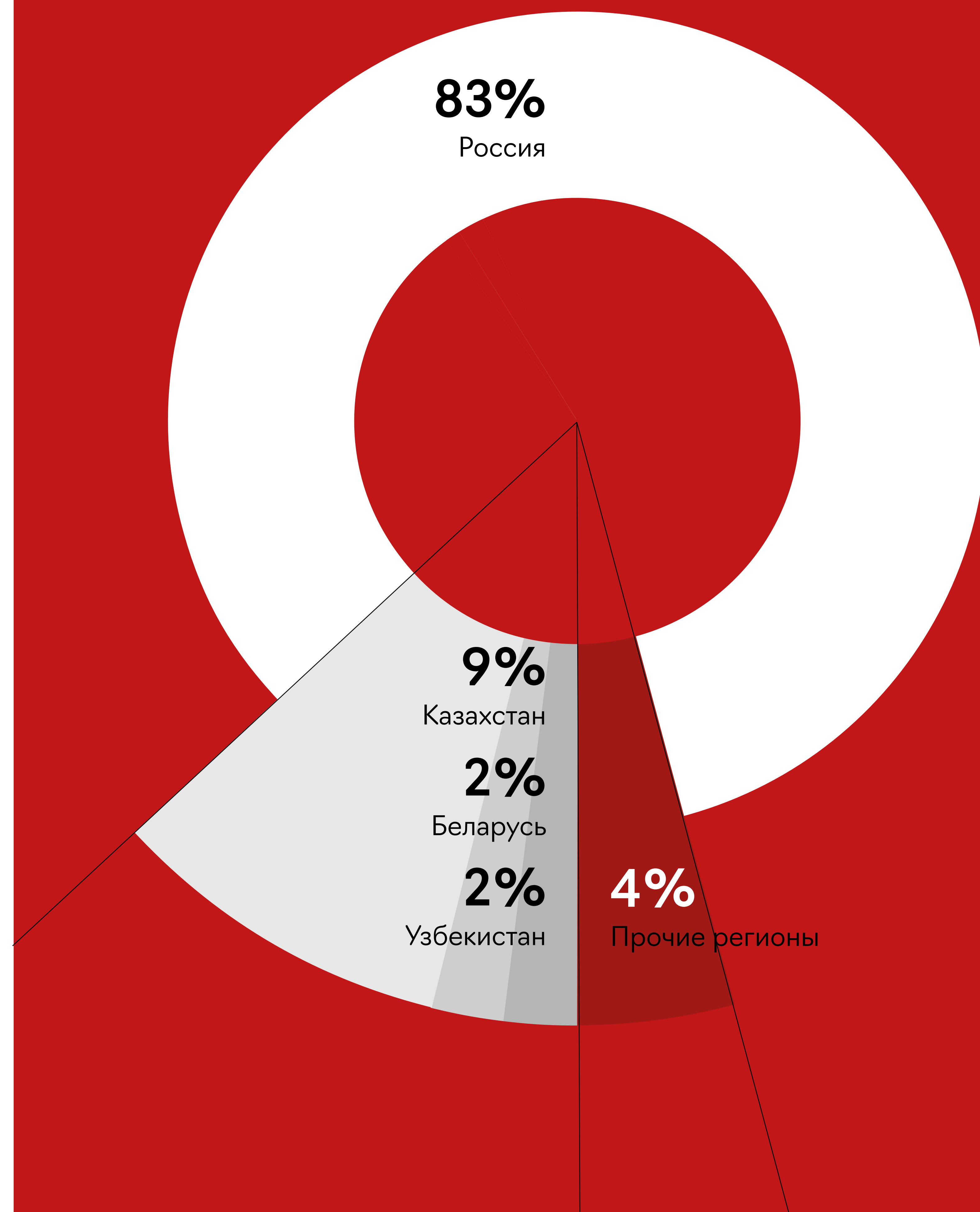


## Структура реализации продукции по регионам поставок

Динамика продаж в общей выручке %



# Доля продаж 2021



# Система управления рисками

## Актуальные риски под контролем

В своей работе компания использует самые современные методы управления, то же самое касается и управления рисками. Команда группы компаний «Феррони» имеет профессиональные навыки и богатый опыт управления, которые способствуют нивелированию рисков при их потенциальной возможности.

В группе внедрена система SAP, которая помогает эффективно планировать работу компаний и выявлять риски, связанные с операционной деятельностью.

### Риск

**Стагнация роста**

**Усиление санкций, уход основных покупателей с рынка**

**Неоплата зарубежными покупателями полученного товара, отказ от обязательств в связи с санкциями**

**Ухудшение экономической ситуации**

**Усиление конкуренции на рынке**

**Производственный риск**  
поломка оборудования

**Финансовый риск**  
возврат займов, долговая нагрузка эмитента

**Операционный риск**  
отказ клиентов, изменение структуры рынка, изменение спроса на продукцию

**Макроэкономический риск**  
рост инфляции, ужесточение санкционных мер по отношению к РФ

### Способ нивелирования

Риск нивелируется запуском нового вида высокотехнологичной продукции – замки с биометрией; развитием экспортного направления в дальнем зарубежье; развитием направления E-commerce.

Компания диверсифицировала покупателей, на одного клиента приходится не более 13% производимой продукции. В случае ухода каких-либо крупных зарубежных игроков, эмитента в короткие сроки сможет перераспределить и/или найти новых покупателей.

При поставках в страны дальнего зарубежья, отгрузка производится только по предварительной оплате товара. Также заключаются договоры факторинга с покупателями и поставщиками.

Компания охватывает широкий круг клиентов – мелкий опт и розничные магазины, наращивает корпоративные продажи. Пул клиентов диверсифицирован – 13 000 клиентов у группы компаний, более 5500 – у эмитента.

На сегодняшний день эмитент занимает 1-е место в Европе по объемам производства входных металлических дверей, лидирует на профильном рынке России, является крупнейшим экспортером, имеет обширную географию деятельности, в связи с чем данный риск снижен. Компания непрерывно обновляет ассортимент, развивает новые направления деятельности (E-commerce), наращивает экспорт в дальнем зарубежье, расширяет сеть подразделений и пунктов выдачи, открывает розничные магазины.

Компания регулярно обновляет оборудование, следит за его исправностью. Производственные процессы компании автоматизированы и отлажены. Текущие производственные риски контролируемые.

Все кредиты эмитента обеспечены оборотным капиталом и основными средствами.

В рамках продуктовой линейки, разработаны товарные сетки для различных сегментов конечных потребителей. В случае снижения спроса на одну или несколько позиций, ГК может в оперативном порядке перепрофилировать производство на направления с большим спросом.

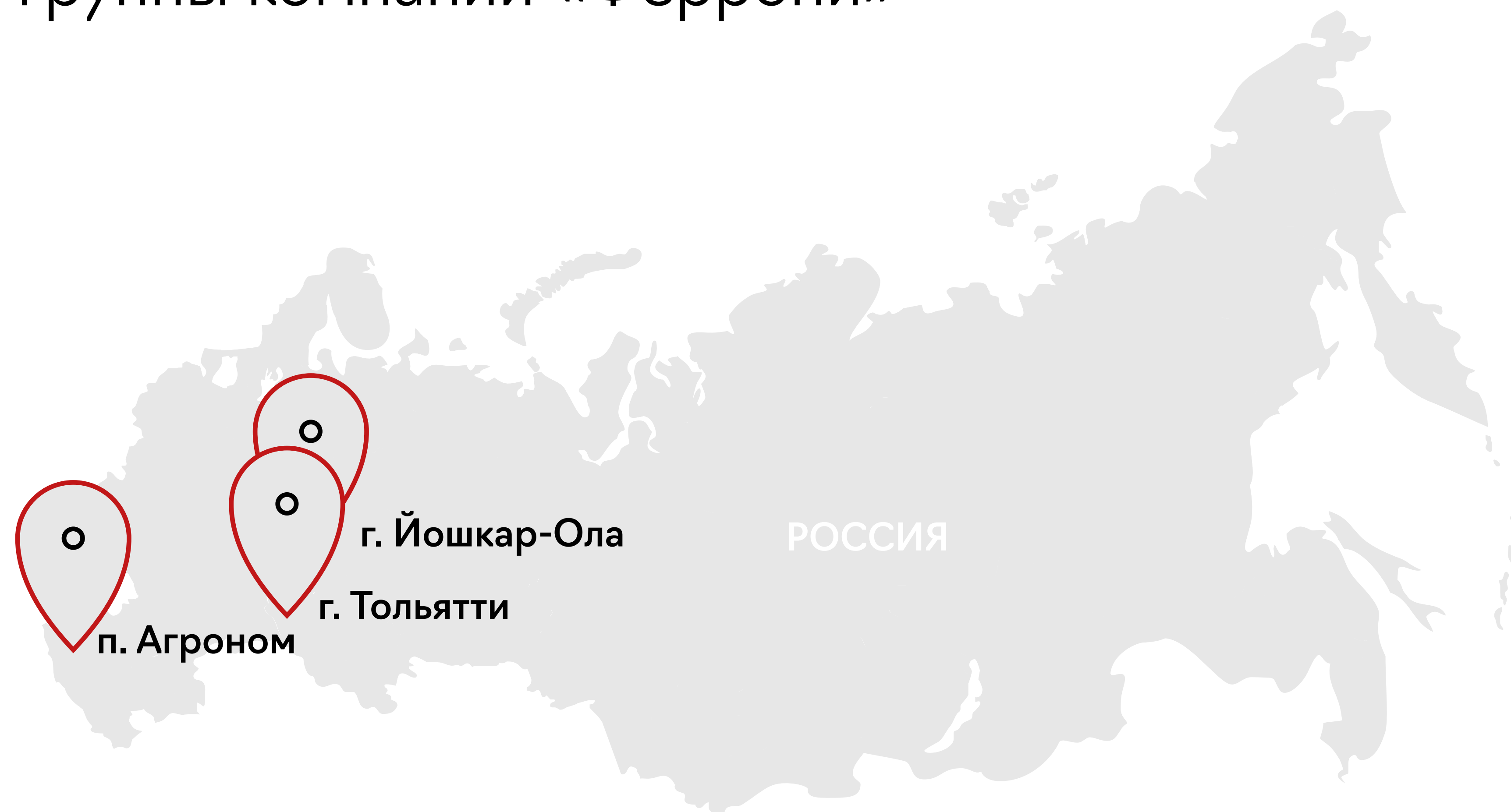
Заключаются договоры по поставке импортных комплектующих с разными производителями, с упором на мало зависимые от санкций страны (Китай). Закупка сырья осуществляется у отечественных производителей.

# Производственные площадки

На сегодняшний день в структуре производства группы компаний «Феррони» задействованы три площадки. Производственные: завод в Йошкар-оле и завод в Тольятти. А также участок в поселке Агроном, который используется в качестве склада и офиса компании. После запуска нового завода в Тольятти основные производственные мощности сосредоточены именно там.

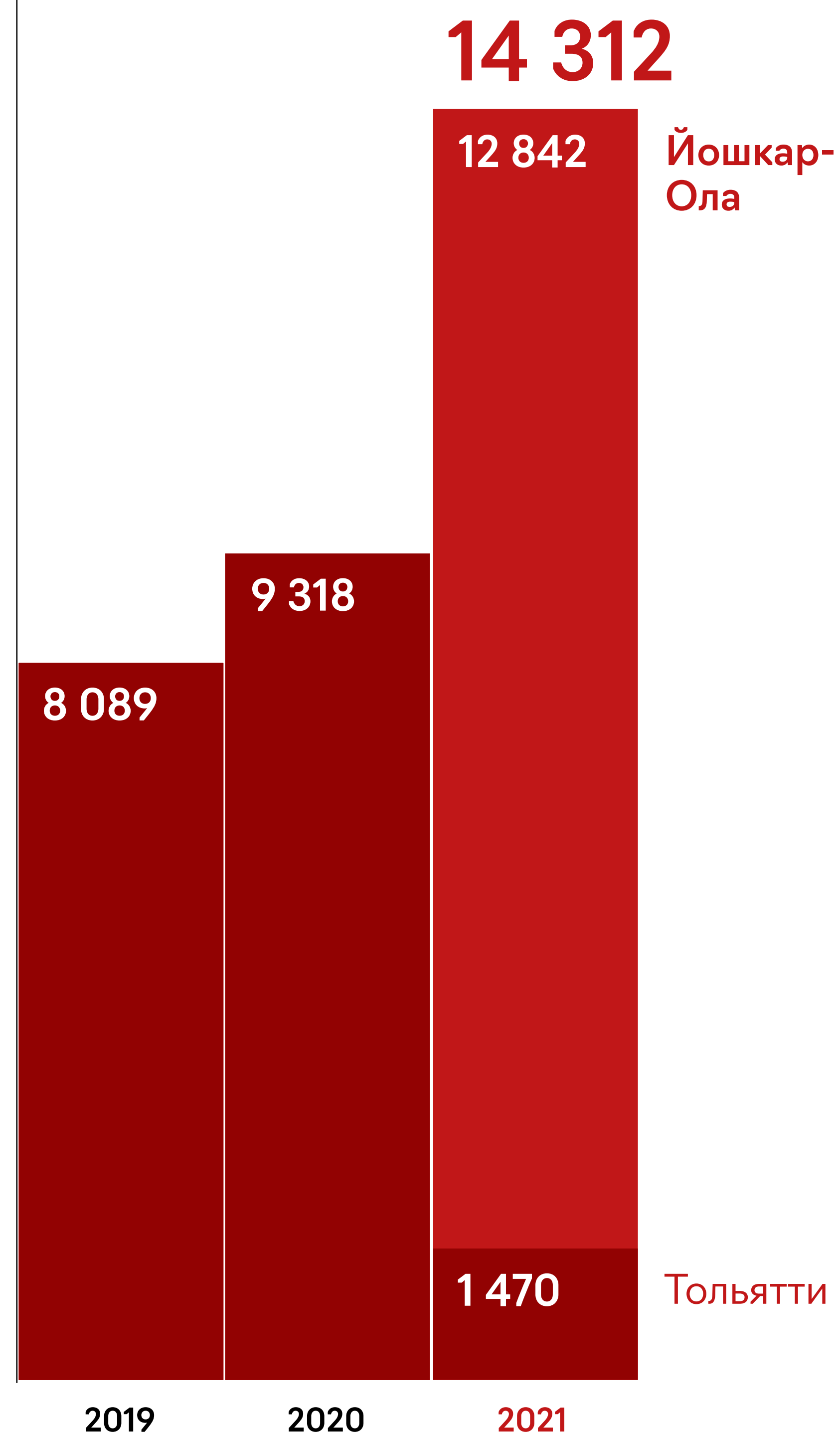
Заводы компании оснащены современным оборудованием от компаний: SALVAGNINI, IRON Srl, GASPARINI, LEAS SPA, EuroTech srl. Стратегическое планирование на этапе проектирования обеих производственных площадок позволяет сокращать издержки и дает возможность быстро менять ассортимент, перенастраивая линии под требуемые модели. Такая гибкость позволяет в кратчайшие сроки удовлетворять запрос покупателей и оставаться лидером отрасли производства входных дверей.

## Три площадки группы компаний «Феррони»

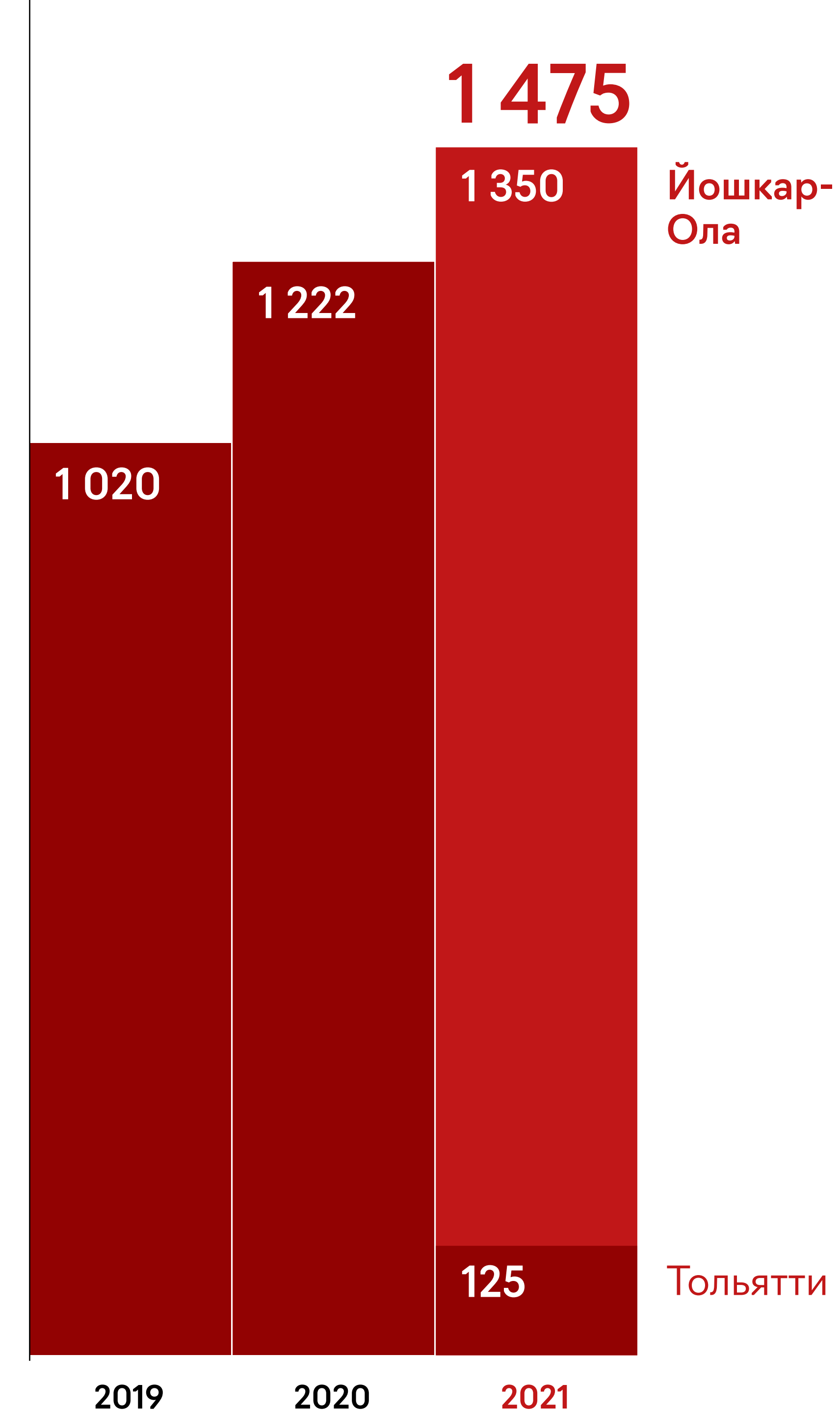


## Структура производства в разбивке по строительным площадкам

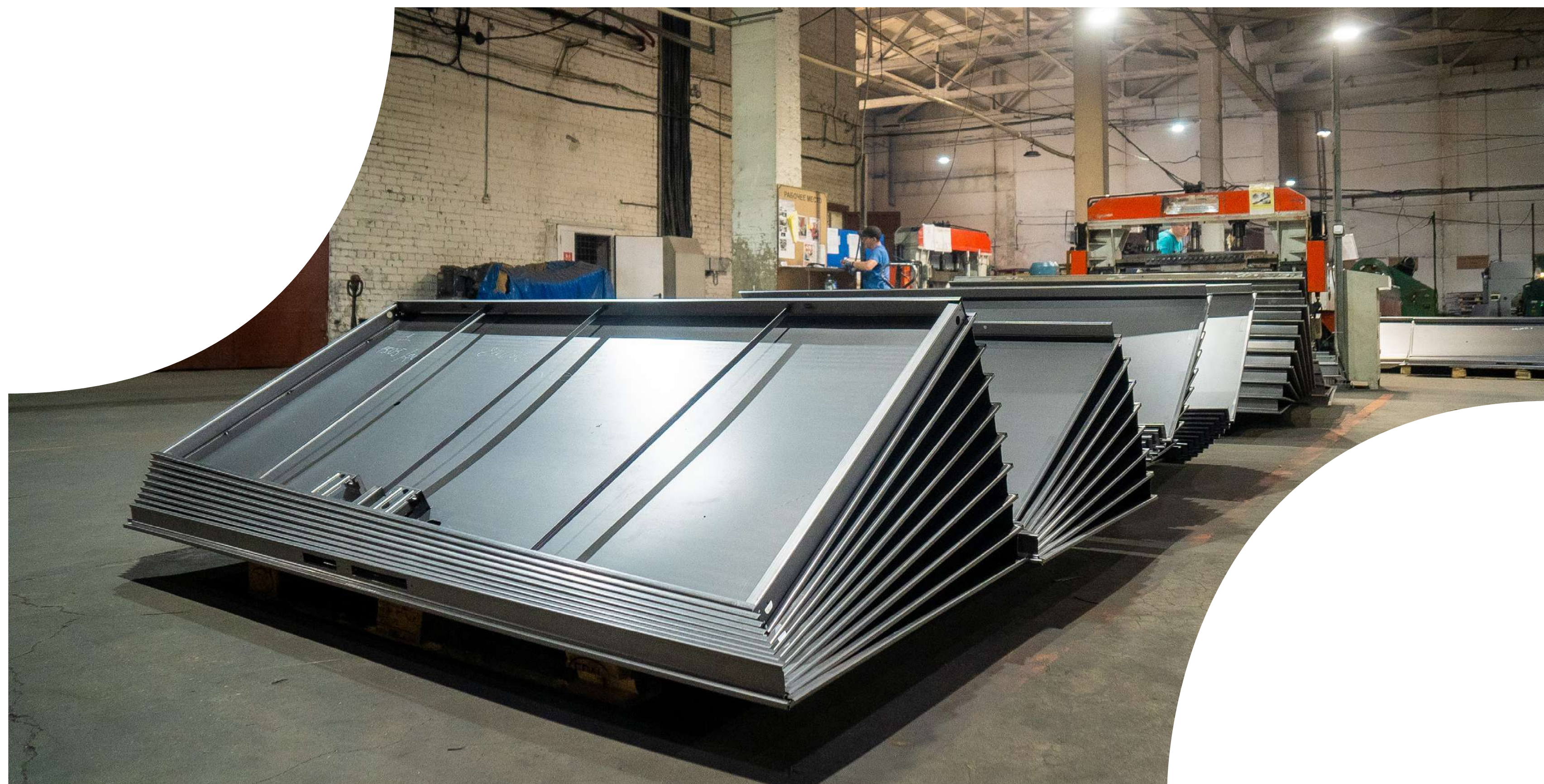
Выручка  
млн рублей



Количество дверей  
тыс. штук



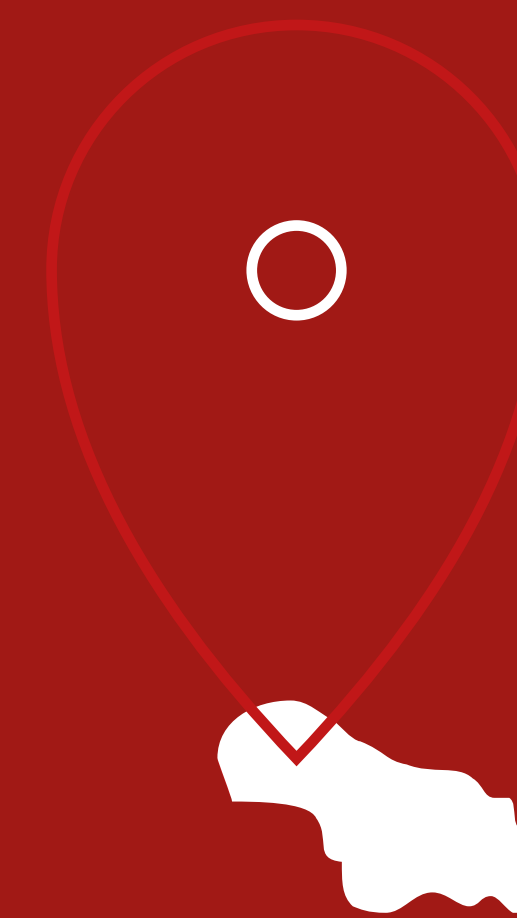
# Завод в Йошкар-Оле



## Первый завод группы компаний «Феррони»

Был запущен в 2016 году, по принципу «закрывающих технологий», для снижения себестоимости продукции.

Завод производит двери среднего и экономического сегментов, предназначенных для экспорта и внутреннего рынка.



# 63

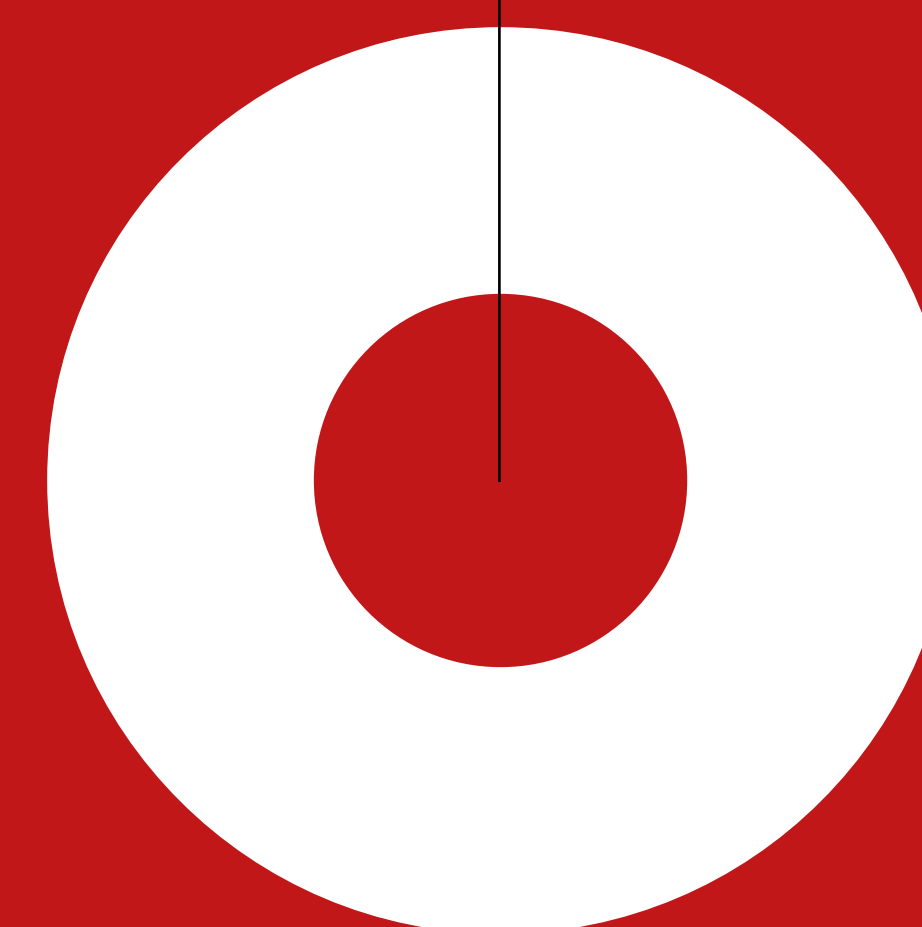
тыс. м<sup>2</sup>  
площадь  
завода

# 4498

млн рублей  
СТОИМОСТЬ АКТИВОВ

## 100%

текущая загрузка  
завода



## Производительность завода

# 1 200 000

штук в год

# 5 300

штук в день

# Завод в Тольятти



## Новый современный завод, который заработал 2021 году

В прошлом периоде мы не запускали его на полную мощность, так как требовались финальные пуско-наладочные работы, а также было необходимо сформировать под него новый ассортимент.

**Производственная площадка в Тольятти** специализируется на выпуске моделей среднего ценового сегмента, высокотехнологичных продуктов, а также дизайнерских дверей, предназначенных для более состоятельных покупа-

телей. Роботизированные линии, расположенные на заводе, покрывают потребности самой площадки в Тольятти, а также позволяют изготавливать полуфабрикаты для бюджетных моделей, которые затем отправляются на завод в Йошкар-Оле.



# 100

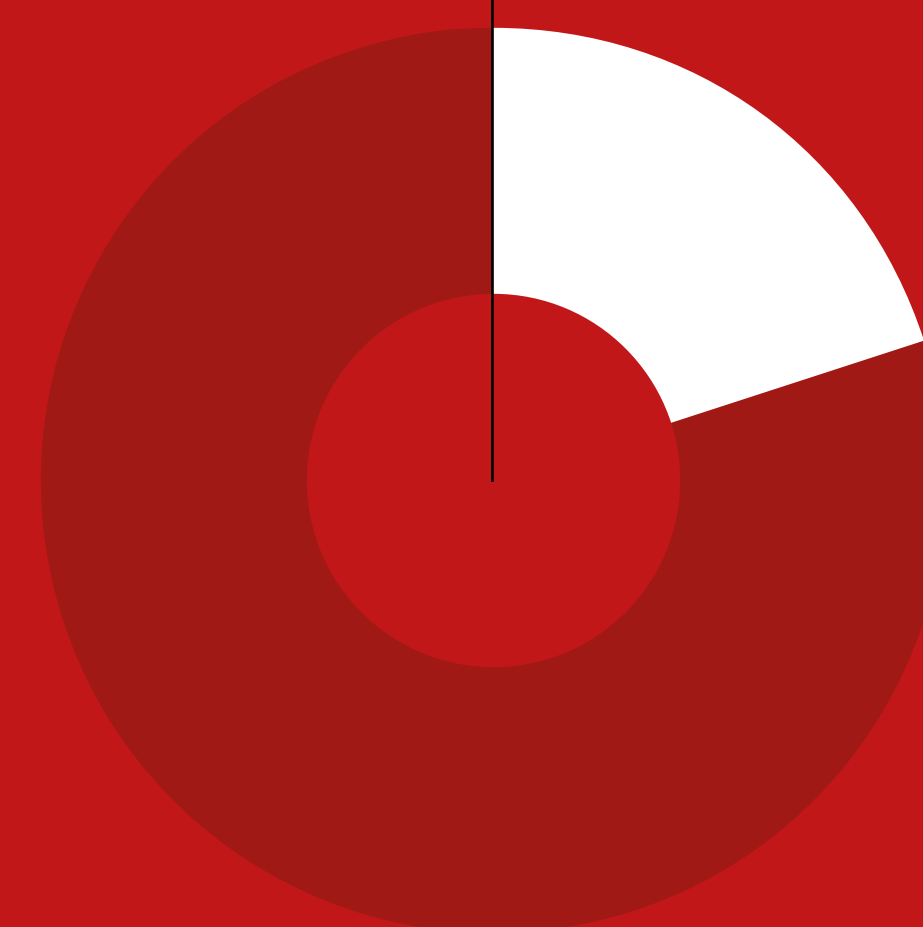
тыс. м<sup>2</sup>  
площадь  
завода

# 5359

млн рублей  
СТОИМОСТЬ АКТИВОВ

## 20%

текущая загрузка  
завода



## Производительность завода

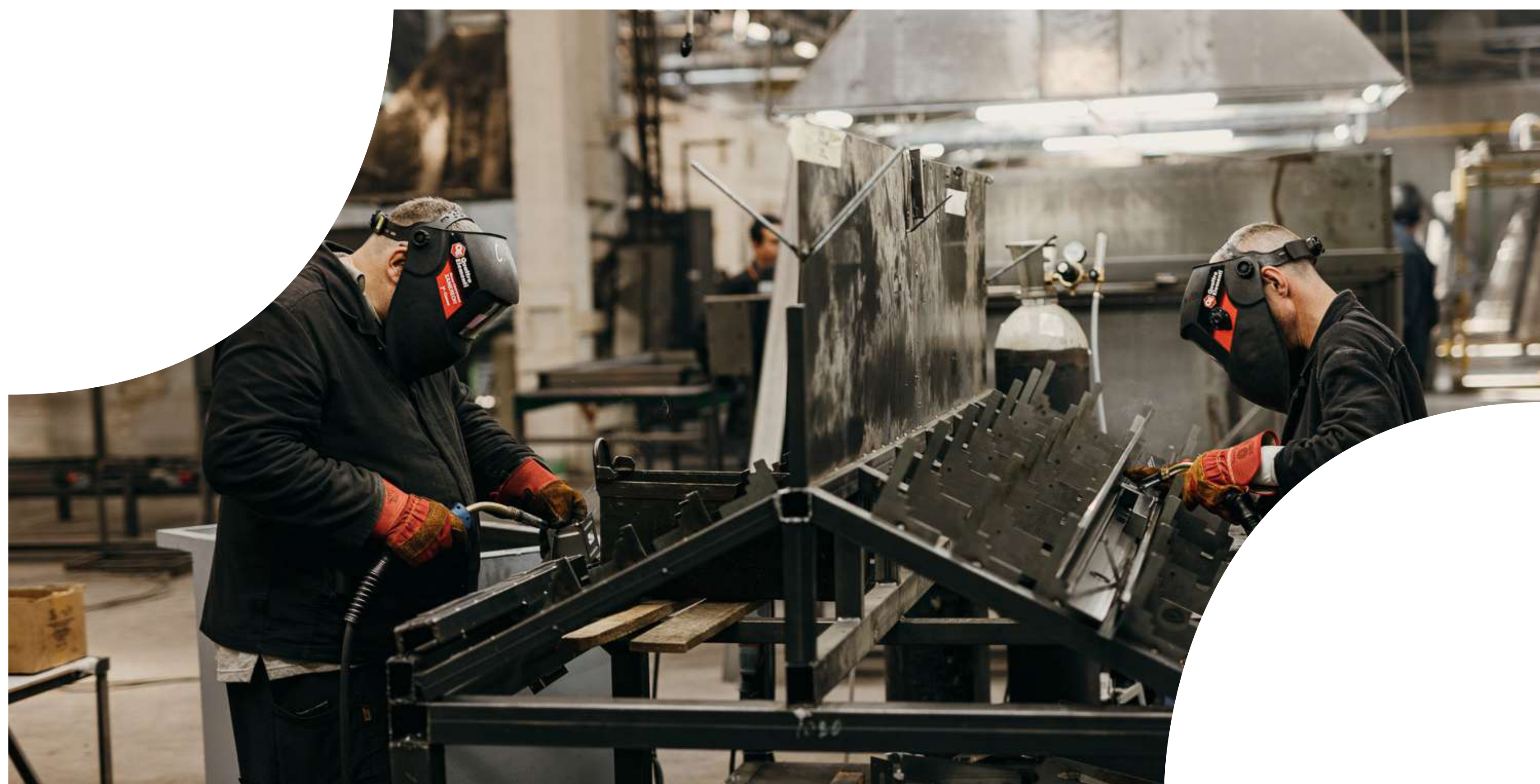
# 1 768 000

штук в год

# 6 000

штук в день

# Собственное производство



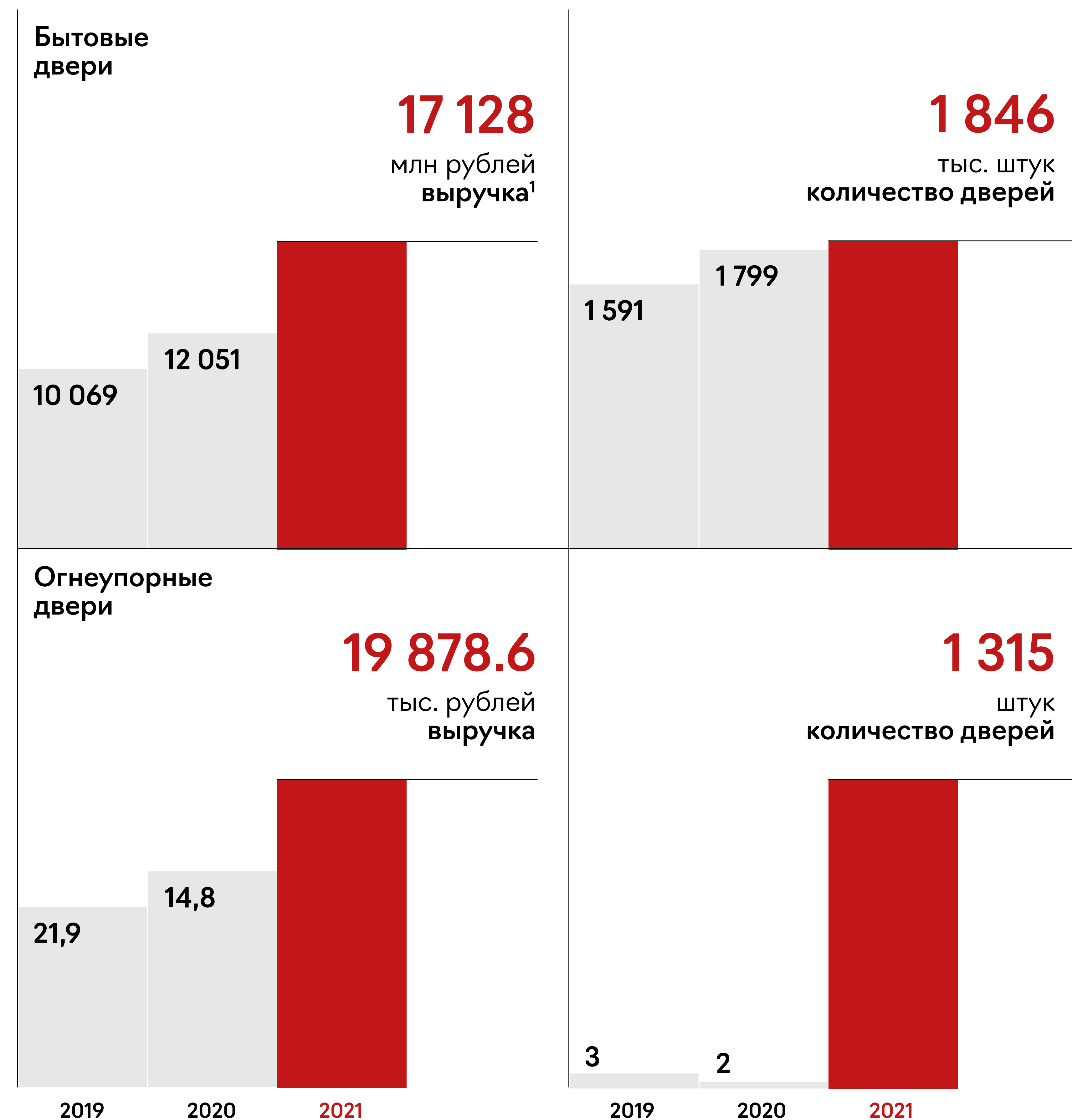
Группа компаний «Феррони» разработала широкую линейку входных дверей разных ценовых сегментов. При этом производство максимально независимо от импортных поставок. На сегодняшний день глубина импортозамещения составила порядка 70% и постоянно растет. «Феррони» работает над созданием полностью замкнутого производства, для устранения любых рисков, связанных с геополитикой. При этом качество товаров находится на постоянно высоком уровне, что подтверждается высокой долей экспорта продукции.

В 2022 году ассортимент существенно расширится за счет прикладных научных исследований и запуска производства биометрических замков.

# 150

разновидностей дверей представлено в ассортименте группы компаний

## Структура реализации дверей по направлению использования



# География представленности

## Внутренний рынок

География группы компаний «Феррони» обширна, за 15 лет успешной работы мы осознали важность логистики и большое внимание этому направлению. На конец 2021 года функционировало 24 обособленных подразделения в крупнейших городах России – от Сахалина до Калининграда. В будущем эмитент планирует развивать свою сеть в регионах.

Однако такие подразделения не всегда способны удовлетворить растущий спрос, поэтому для увеличения эффективности деятельности обособленных подразделений в компании приняли решение начать запуск подразделений нового формата. Это будут мелкооптовые склады – пункты выдачи товара. Так как эти пункты юридически не филиалы, то они будут подчиняться ближайшему обособленному подразделению, что позволит увеличить грузооборот, товарооборот, выручку и прибыль как своего ОП, так и самой центральной компании «Феррони», также это позволит сократить время доставки товаров заказчикам. Первые два склада уже начали работу в Москве.

# 24

городов России  
собственные  
представительства

## Города России, в которых располагаются офисы и склады компании





Компания идет по смешанному пути реализации продукции: потребитель может приобрести двери, как у производителя онлайн и офлайн, так и через розничные магазины сторонних сетей.

# реализация

# 20.3

млрд рублей  
общая сумма  
продукции<sup>1</sup>

61%  
Прочие  
12.4

13%

ООО «Леруа Мерлен Восток»  
2.6

8%

ООО «Цитадель-Сибирь»  
1.6

5%

ИП Самойленко А. А.  
1.1

# 13%

ООО «Феррони  
Йошкар-Ола»  
2.6

«Феррони» придерживается политики диверсификации — на одного клиента не больше 10-13% от общего оборота продаж.

Такой подход позволяет сохранить стабильность, даже при неожиданных экономических сложностях, вызванных в том числе и геополитическими факторами.

## Рынок экспорта

Уникальные преимущества продукции компании и широкий диапазон ценовых сегментов позволяют экспортировать продукцию в страны с разными экономическими уровнями развития.

Ведутся переговоры о начале поставок продукции с рядом государств так называемого Восточного блока (Венгрия, Сербия, Босния и Герцеговина, Румыния, Болгария), также рас-

сматривается расширение поставок в страны северной Африки через Египет, рассматривается вопрос об увеличении поставок в Южную Америку (Перу).

В 2022 году планируется расширение дилерской сети на территории стран СНГ: в Казахстане число дилеров вырастет с 5 до 7, в Азербайджане и Беларуси – с 1 до 2.

Доля экспорта продукции «Феррони»

20%

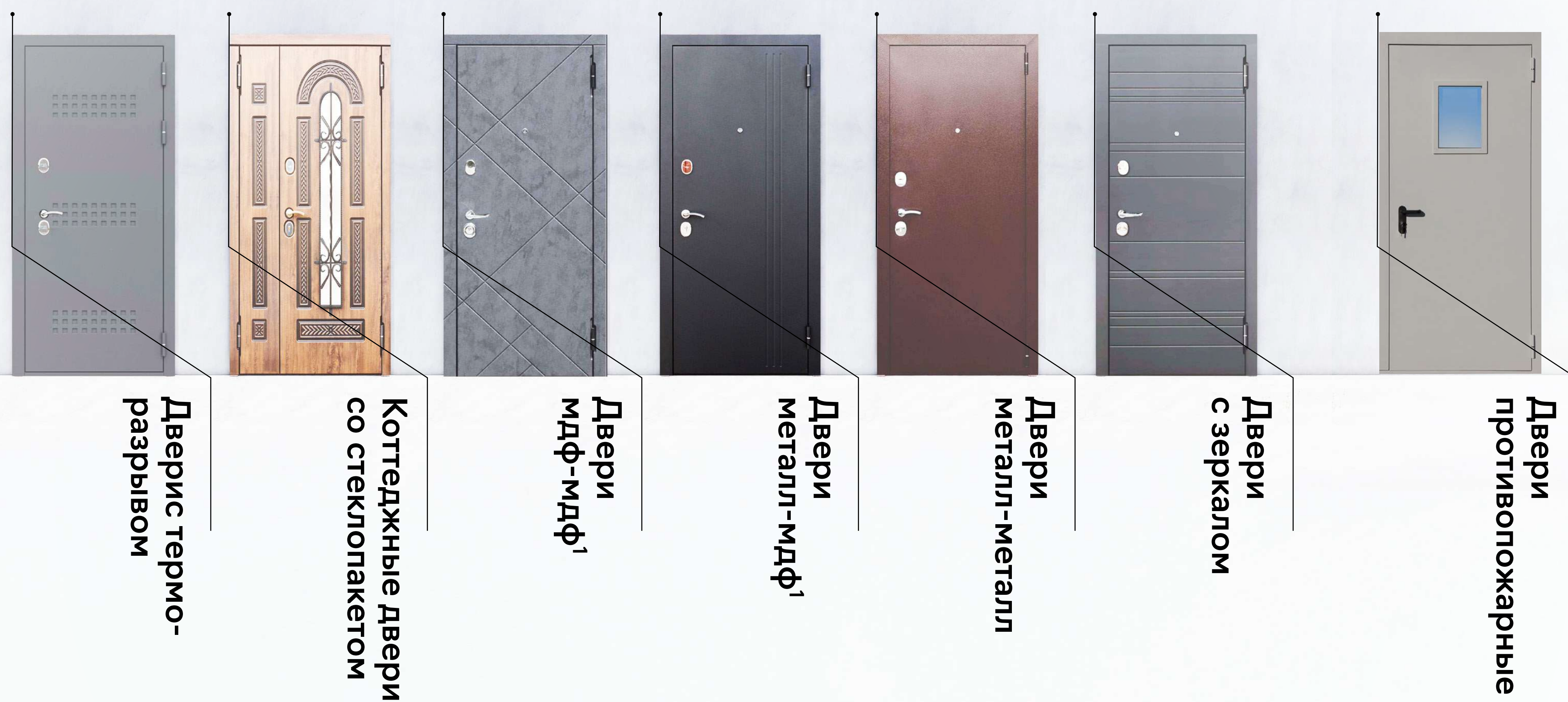
Количество покупателей в секторе B2B

5500

## Основные страны, в которых осуществляются экспорт



# Продукция

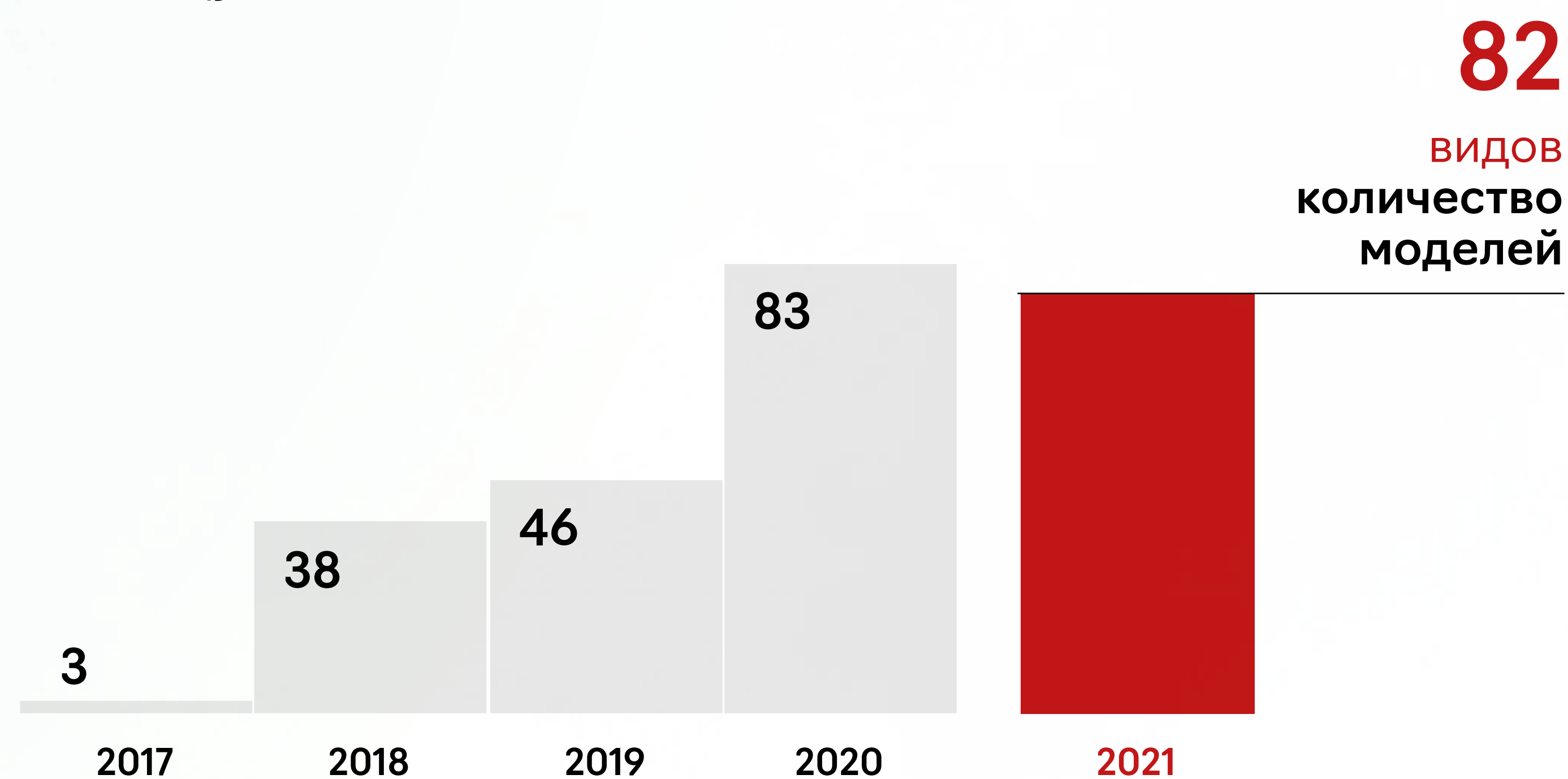


# 1.8

тыс. шт./год  
производственная  
мощность завода г. Тольятти

## ГК «Феррони» за годы производства увеличила ассортимент собственных дверей в 27 раз

На сегодняшний день ассортимент реализуемого товара (собственное производство и сторонние производители) составляет более 150 моделей, компания планирует продолжать расширять линейку продукции.



<sup>1</sup> мелкодисперсная фракция

# Подробный отраслевой обзор, положение компании

Согласно информации из Государственных программ по развитию строительства и данных участников рынка, объем российского рынка металлических дверей в 2021 году составил почти 6,6 млн шт.

ГК «Феррони» – является крупнейшим производителем металлических дверей на рынке РФ. Продукция компании охватывает все сегменты рынка: от бюджетных вариантов до дверей премиум класса.

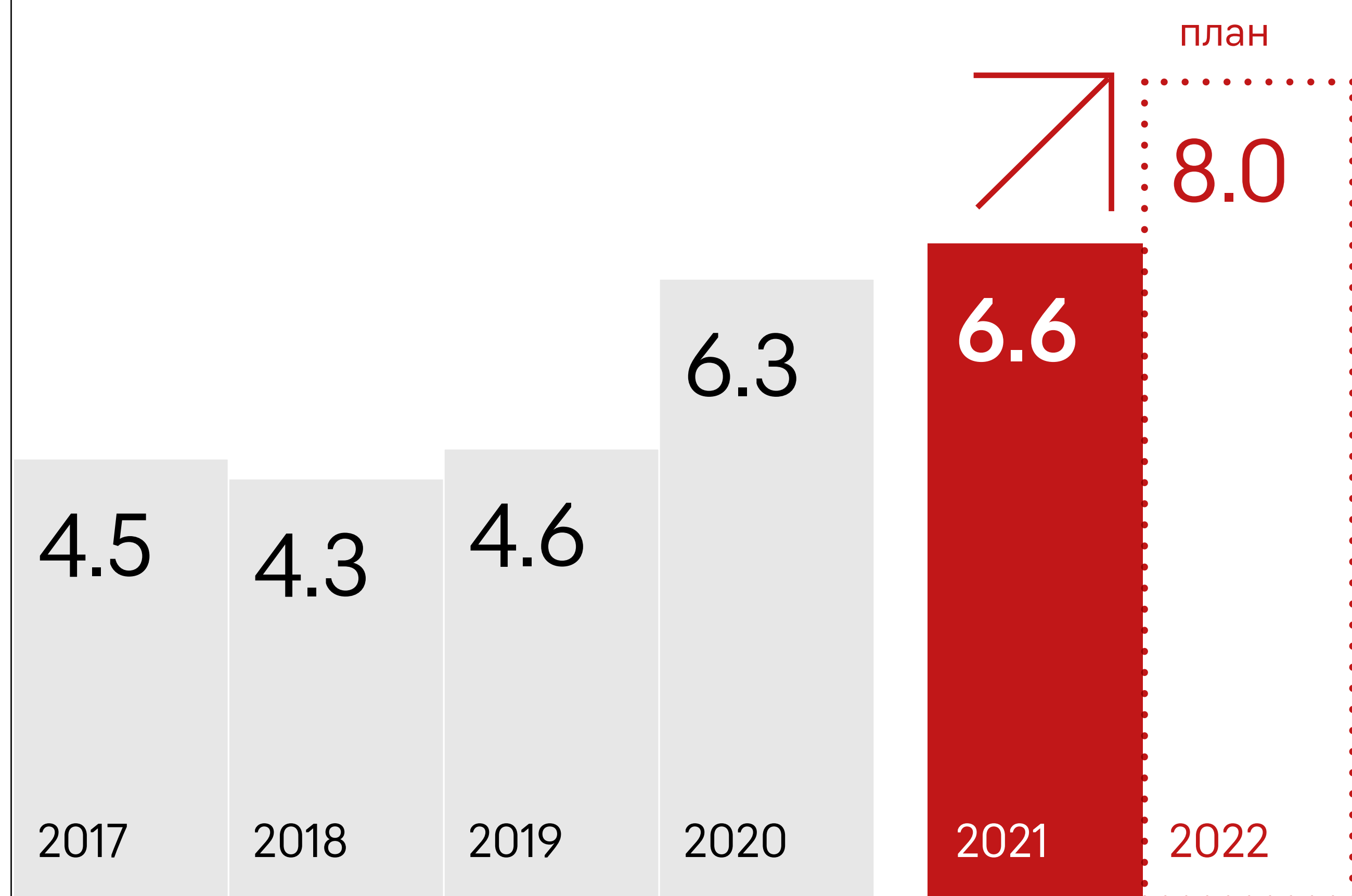
Основными конкурентами ООО «Феррони» в РФ выступают компании «Торэкс», «Гардиан» и

«Казанский завод стальных дверей». По объёму производства конкуренты уступают более чем в 2 раза.

По показателям средней цены изделия ООО «Феррони» также имеет значительное преимущество перед конкурентами.

Средняя цена у других производителей, выше чем у «Феррони», так изделия у компании «Торэкс» дороже на 59%, «Аргус» на 16%, «Казанский завод стальных дверей» на 11%, «Волга-бункер» – на 6.

Объем российского рынка металлических дверей млн штук



# конкуренты 2021



<sup>1</sup> данные по ГК «Феррони» представлены без учета производственных мощностей нового завода в г. Тольятти.

# Собственные проекты

## В ноябре 2021 года правление фонда «Сколково» присвоило ООО «Феррони» и дочерней компании ООО «Феррони Инжиниринг» статус индустриального партнера

ООО «Феррони» стало первой в России компанией с подтвержденным статусом индустриального партнера. ООО «Феррони Инжиниринг» – Центр исследовательской деятельности, который находится в технопарке «Жигулевская долина».

Центр научных исследований компании «Феррони» будет сосредоточен на передовых технологиях умных дверей и замков, а также технологиях автоматизации производства. Первоочередным фокусом выбраны новые материалы (в том числе материалы, используемые при производстве радио-электронной аппаратуры), сенсорика, промышленная робототехника, системы визуализации данных и системы управления производственными процессами, MES и ERP, производственная бизнес-аналитика.

В рамках индустриального партнерства компании совместно занимаются разработкой акселерационной программы. Корпоративный акселератор технологических инициатив предназначен для сбора заявок на стартапы по целому ряду технологических направлений.

Резидентом «Сколково» является еще одна компания группы «Феррони» ООО «МОРГАН СЕКРЕТ». В рамках сотрудничества с фондом компания выпускает биометрические системы доступа Morgan Secret – дверные замки

нового поколения, интегрируемые в системы «Умный дом». Они сочетают в себе способы механического открытия ключом и сканер отпечатка пальца. Также компания экспортирует электронные замки других производителей. Покупатели такой продукции есть как в B2C, так и в B2B сегментах. Для бизнеса представлена линейка, востребованная отельерами.

Таким образом, группа компаний «Феррони» планирует получить лидирующие позиции на формирующемся рынке «умных» замков. В перспективе данное направление должно стать существенным источником прибыли группы.

# FerroniTech

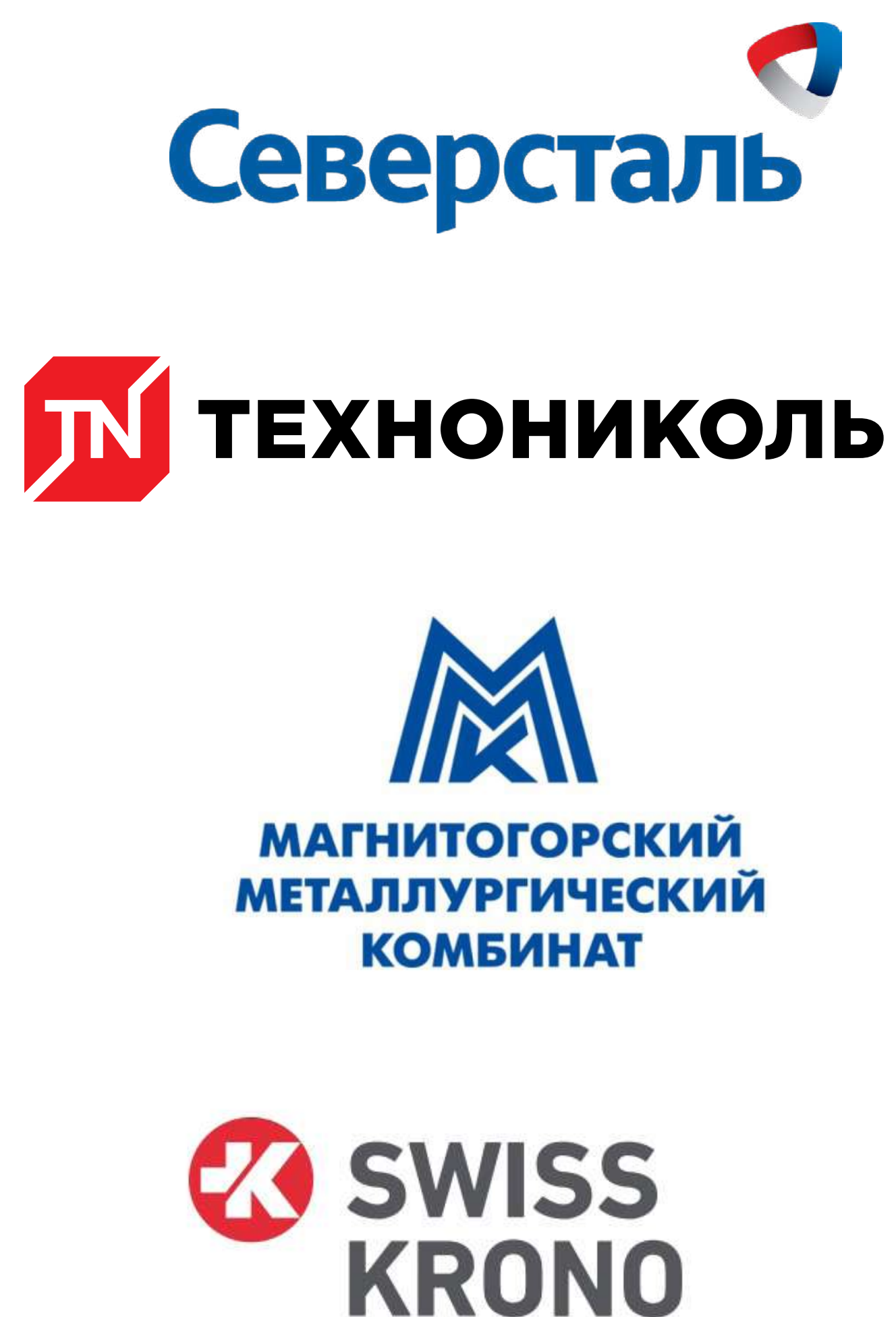


# Партнеры

Группа компаний имеет безупречную кредитную историю и деловую репутацию, благодаря чему зарекомендовала себя, как надежный партнер для контрагентов различного рода специализаций.

## Ключевые партнеры

### Основные поставщики



# BB-RU

прогноз стабильный  
кредитный  
рейтинг

### Банки



# Сотрудники, вопросы охраны труда



## Люди – главный капитал

В «Феррони» особое внимание уделяют главному капиталу компании – сотрудникам. Наши квалифицированные специалисты задействованы в том числе на производстве наиболее сложных, а потому более дорогих моделях дверей. Для продуктивной работы всего персонала ГК «Феррони» создает максимально комфортные условия: современные оборудованные и безопасные рабочие места, программа ДМС, поездки в санатории и путевки в детские лагеря.

Мы создали отдельный фонд, из которого выделяем материальную помощь нашим сотрудникам, в случае сложных жизненных ситуаций.

Одним из приоритетов нашей HR политики является обучение сотрудников. У нас созданы и действуют специальные программы получения новых знаний без отрыва от производства и рабочих процессов. Также мы заботимся о soft-skills, компания полностью субсидирует внешние программы обучения.

## Обобщенная статистика по сотрудникам

# 793

человек  
ООО «Феррони»

# 2649

человек  
ООО «Феррони  
Йошкар-Ола»

# 2081

человек  
ООО «Феррони  
Тольяти»

## Средний возраст

# 30-40

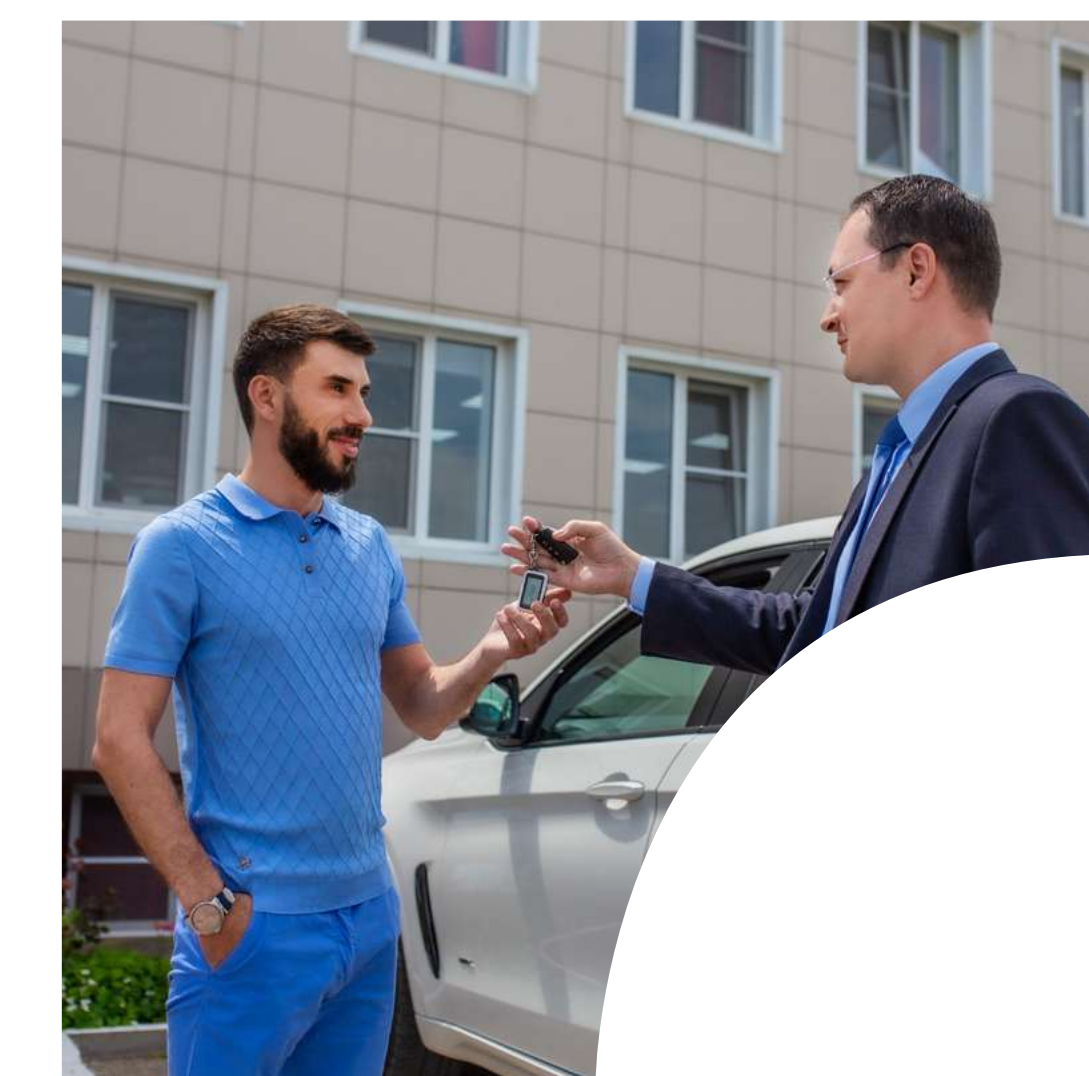
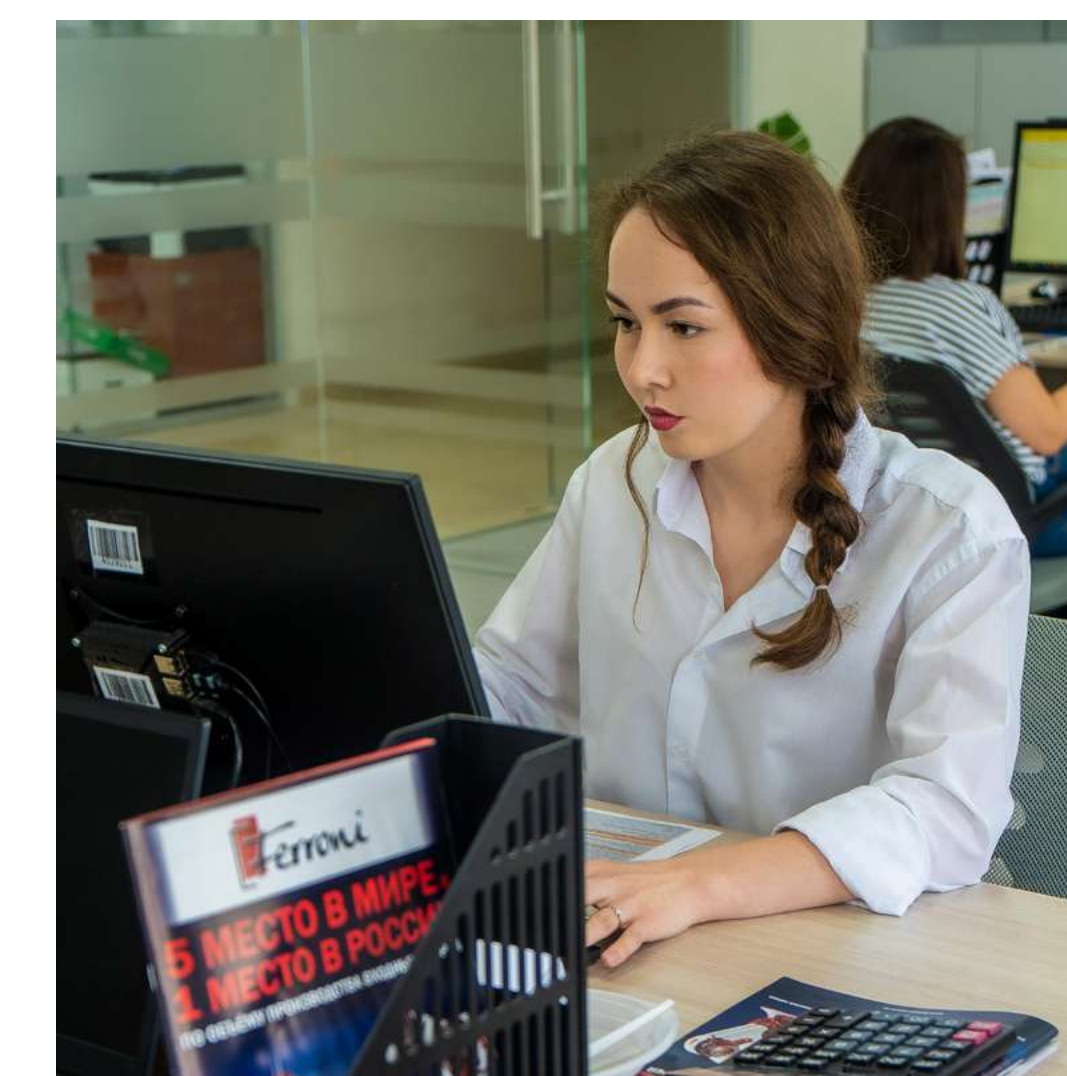
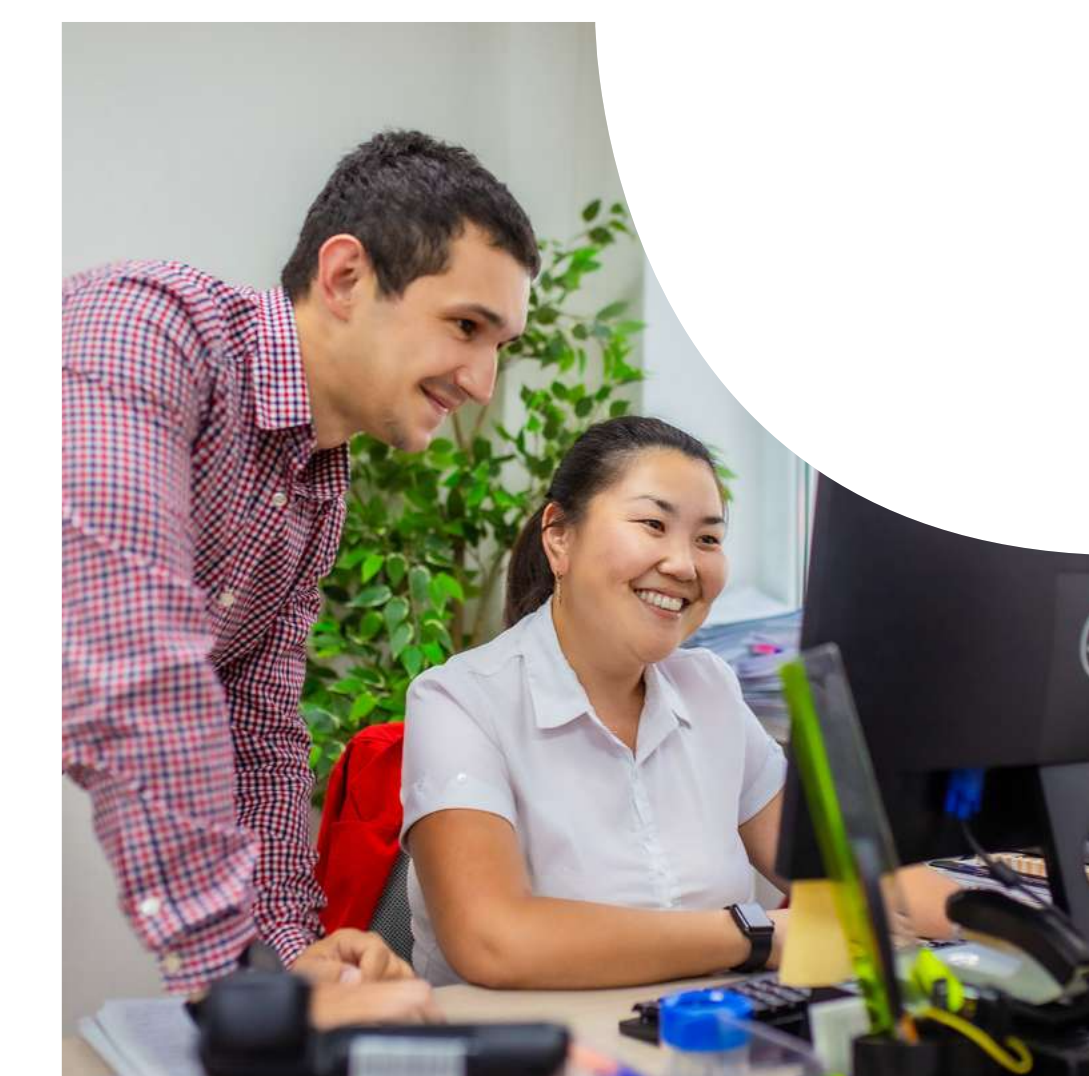
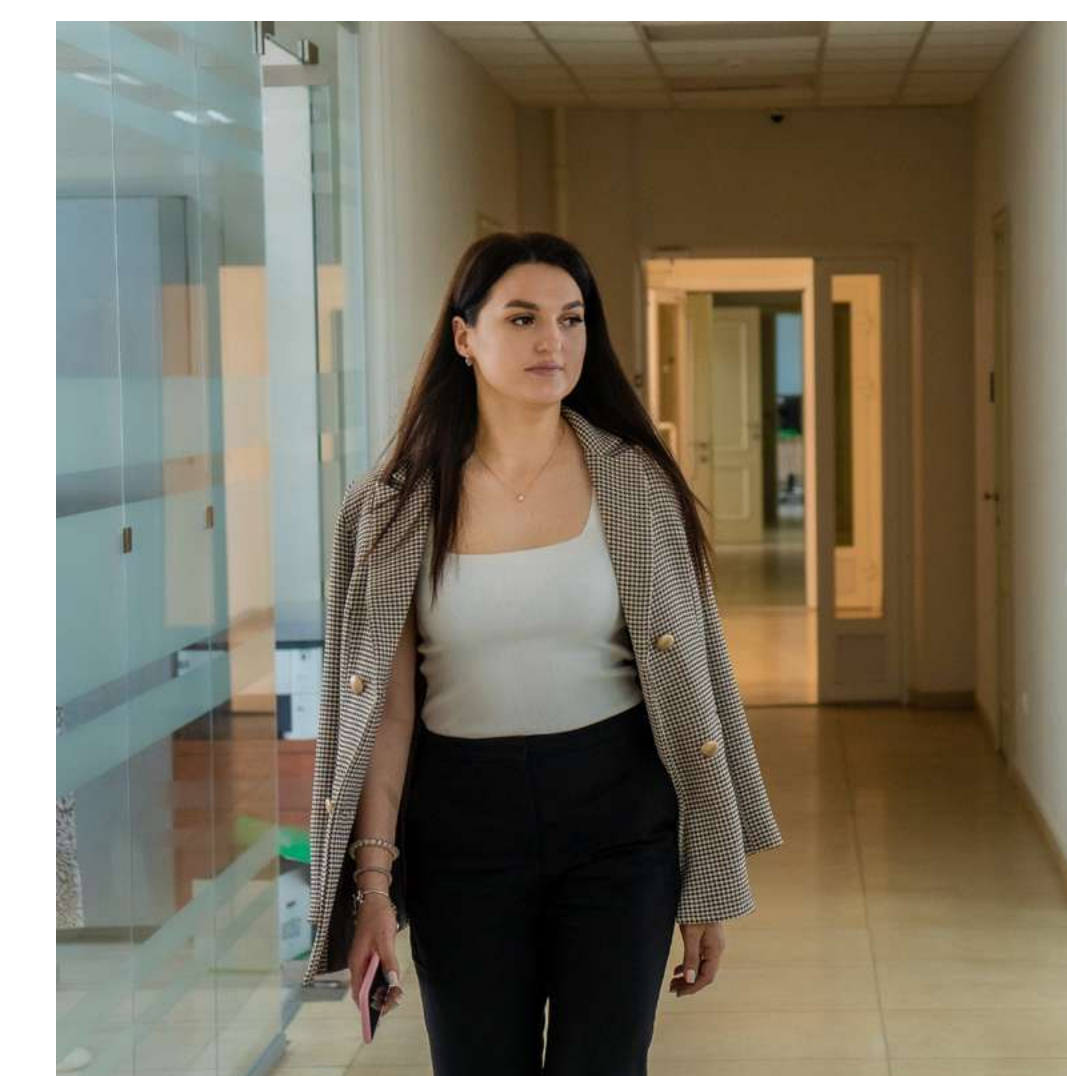
лет

# 35-40

лет

# 35-40

лет



# Доска почета

## Лучшие в команде

Мы гордимся каждым в нашей команде, благодаря нашим сотрудникам мы способны достигать и сохранять первенство в своей работе.

Группа компаний «Феррони» благодарит каждого сотрудника за вклад в развитие нашего дела. Особенно хотелось бы выделить наших коллег, которые добились высоких успехов в 2021 г.

## Завод в Йошкар-Оле



**Руслан  
Абдулин**

свою карьеру в компании начал с должности главного механика, по достижению плановых результатов и проявления личных качеств был **назначен техническим директором**.

Активно помогал строить и развивать завод в Тольятти, затем принял личное участие в выстраивании работы и бизнес-процессов на заводах Йошкар-Олы.



**Наталья  
Козлова**

**главный технолог**, выросла с инженера-технолога, выстроила конструкторско-технологический отдел и отладила работу технологов.



**Николай  
Дроздов**

**заместитель директора по развитию** отвечает за создание новых производственных площадок, создания моделей дверей и конструктивов.

## Завод в Тольятти



**Станислав  
Володин**

начал карьеру на заводе в должности мастера участка металлообработки, через 6 месяцев стал **начальником производства**, контролировал пуско-наладочные работы завода Тольятти, проявил свои профессиональные качества и знания и ежедневно подтверждает свой уровень отличными результатами и работой.



**Александр  
Хамидуллин**

пришел на должность технического директора, сейчас **директор производства**, который отвечает за все процессы и является правой рукой директора завода.



**Дмитрий  
Филиппов**

**инженер-электрик**, выстроил работу всей команды, наладил бизнес-процесс, благодаря чему обеспечена бесперебойная работа, соответствующая современным стандартам.

## Офис в п. Агроном



**Татьяна  
Алексенко**

Татьяна из тех сотрудников, на которых можно всегда положиться. Открыла обособленное подразделение в Иркутске, после возглавила ОП Хабаровск и Владивосток, когда необходимо было срочно встать у штурвала. Сейчас Татьяна **руководит самым крупным по территории регионом**.



# Социальная ответственность, благотворительность

В ГК «Феррони» уверены, что бизнес имеет обязанности перед обществом. У нас разработаны и действуют постоянные программы поддержки сотрудников, детей с особыми потребностями и локальных сообществ.

В каждом городе присутствия наши компании оказывают поддержку местному сообществу на разных уровнях.



## Краснодар

- Организовываем корпоративные походы детей в театр.
- Проводим субботники и участвуем в проекте по посадке деревьев «Сад памяти».
- Оказываем адресную помощь семьям, попавшим в трудные жизненные ситуации.
- Организовываем оздоровительный отдых для детей сотрудников.
- Готовим поздравления с Новым годом и сладкие подарки для детей сотрудников.
- Оказываем помощь Дому ребенка, специализированному для детей с органическими поражениями центральной нервной системы и с нарушением психики №1.
- Проводим конкурсы для детей сотрудников.
- Участвуем в спортивных городских мероприятиях.

## Йошкар-Ола

Поддерживаем Онкогематологический центр при Йошкар-Олинской детской городской больнице:

- Ежегодно к 1 июня дарим детям подарочные сертификаты в Детский Мир, Дом Книги, установили кондиционер в процедурном кабинете, москитные сетки на 18 окон, приобрели МФУ.
- Поздравляем и поддерживаем наших сотрудников, имеющих детей с особыми потребностями: оплата медицинских услуг по офтальмологии, ортопедии, АВИ центров, покупка кресел-колясок.

## Фонд Кузнецова

- Фонд оказывает материальную помощь при потере близких, реабилитации или лечении (помогли 69 людям).
- Фонд поздравляет детей с праздниками: на 1 июня дарит сертификаты в Детский Мир, Дом Книги, к Новому году - развивающие игры, игрушки, спортивный инвентарь. Помогает реабилитационному центру для детей и подростков с ограниченными возможностями: покупка развивающих игрушек, игр, изготовление дверного блок под специальный запрос центра.

## Тольятти

- В рамках помощи в сложных жизненных ситуациях, мы оказали материальную поддержку 60 сотрудникам на сумму более 2 млн рублей (потеря члена семьи, болезни, потеря имущества в случае пожаров).
- Выделено 350 тыс. рублей оказание помощи Дому Милосердия и центру «Доверие» (установка дверей, закупка необходимых средств личной гигиены).
- Домам малютки причислено 400 тыс. рублей на средства личной гигиены, расходные материалы, косметические средства.

## Центр «Доверие»

- Оказываем помощь во время пожаров, организуем волонтерской команды, закупаем снаряжение и продукты
- Помощь пострадавшим в ходе специальной военной операции на территории Украины: сбор продуктов, сухпайков
- Оказываем спонсорскую помощь детской футбольной команде, при участии в соревнованиях
- Организовываем программы оздоровительного отдыха для детей сотрудников компании
- Оплачиваем лечебно-оздоровительные поездки в санатории для сотрудников и их семей

- Организовали и провели Новогодний праздник для детей сотрудников с ценными подарками на 3 млн рублей.
- Адресная помощь детям с особыми потребностями.
- Поддержка детского творчества и спорта, участие в спортивных фестивалях и конкурсах в качестве спонсоров.

**ООО «ФЕРРОНИ»**

Россия, Краснодарский край,  
р-н Динской, п. Агроном,  
ул. Гаражная, д. 16/3

[ferroni-doors.ru](http://ferroni-doors.ru)

**АДРЕС РАСКРЫТИЯ  
ИНФОРМАЦИИ**

смотреть

**СТРАНИЦА КОМПАНИИ  
НА САЙТЕ VOOMIN.RU**

смотреть

**РАЗДЕЛ  
ИНВЕТОРАМ**

смотреть

**НОВОСТИ КОМПАНИИ  
НА USCAPITAL.RU**

смотреть

**ПРЕДСТАВИТЕЛЬ  
ВЛАДЕЛЬЦЕВ ОБЛИГАЦИЙ**

смотреть



**ПО ВОПРОСАМ  
ПРИБОРЕТЕНИЯ ОБЛИГАЦИЙ**

**ООО «ЮНИСЕРВИС  
КАПИТАЛ»**

Россия, г. Новосибирск,  
ул. Романова, д. 28, 5 этаж

[primary@uscapital.ru](mailto:primary@uscapital.ru)  
+7 (383) 349-57-76

[uscapital.ru](http://uscapital.ru)



**Юнисервис  
Капитал**